

Cahier spécial **REER et retraite**

Les retraités voyagent de plus en plus

La baisse des taux d'intérêt menace cependant leurs revenus **pp. B1 à B20**

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **8 au 14 février 1997** Vol. LXIX No 6 **112 pages** **1,95 $**

COURTAGE **BGL** LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Cette semaine

L'actualité Si Toronto est sans conteste la capitale financière du Canada, son avenir sur la scène internationale demeure précaire, révèle une étude réalisée pour la **Banque Scotia** **pp. 8-9**



Relations du travail Les municipalités rêvent de se soustraire aux articles du *Code du travail* qui limitent la sous-traitance. Le rapport que vient de déposer **Réal Mireault** sur le sujet risque de les décevoir **pp. 14-15**

Entreprises publiques **Daniel Jarvis**, le vp finance d'**Intrawest**, croit que l'entreprise pourra se hisser à la tête de l'industrie nord-américaine des centres de villégiature en montagne d'ici à l'an 2000 **p. 33**



Investir Gouvernements et institutions financières se disputent vos épargnes. Un tableau des rendements des obligations à terme du Québec à taux progressifs et des obligations RER du Canada **p. 36**

Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	46 À 52
OPINIONS	6
FONDS MUTUELS	40-41
GAGNANTS/PERDANTS	46
IMMOBILIER	57 À 63
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	37, 38
RÉSULTATS FINANCIERS	54-55
REVUE DES MARCHÉS	45
TAUX D'INTÉRÊT	44
TECHNOLOGIE	26-27
VOTRE ARGENT	43

Santé et sécurité du travail

CSST : le monopole du CPQ est remis en question

Des associations patronales contestent le rôle de porte-parole unique des employeurs que le Conseil du patronat joue au conseil de la CSST **pp. 2 à 4**



Gérald Ponton, président de l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Québec, estime que la représentativité au conseil de la CSST est meilleure du côté syndical.



Ghislain Dufour, président du conseil d'administration du CPQ : « Le CPQ coordonne la représentation du patronat à la CSST depuis 1980 et ça n'a jamais posé de problème. »



Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec : « La participation patronale n'est pas suffisamment représentative. Il faut remettre en question la formule actuelle. »

Cahier spécial **Réunions et congrès**

Tout pour séduire la clientèle d'affaires

Les centres de villégiature adaptent leurs produits pour attirer les congressistes et les voyageurs d'affaires **pp. C1 à C28**



La tournée des régions Dossier spécial



La Montérégie

Les exportations sont le moteur de la croissance de cette région dynamique **pp. 21 à 25**

ScotiaMcLeod
Membre FCPE

PROGRAMME LEADERS Scotia

RENDEMENT 18,88 %

Au 30 novembre 1996 le rendement moyen annualisé du portefeuille d'actions canadiennes du Programme Leaders Scotia sur une période de cinq ans a été de 18,88 % (rendement moyen des actions canadiennes* : 14,75 %) *Source : Globe HySales

Discutez-en avec un conseiller en placement de ScotiaMcLeod

Admissible aux fins d'un REÉR

http://www.scotiacapital.com

1 800 361-1858

06

0 66713 00152 9

Dominique Froment

La CSST versera 7,7 M$ aux associations patronales et syndicales en 1997

Des représentants patronaux commencent à penser que c'est trop

La **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) versera 7,7 M$ à des associations patronales et syndicales en 1997. Des représentants d'employeurs, qui sont les seuls à financer la CSST, commencent à se demander si ce n'est pas trop.

La CSST versera en 1997 aux associations d'employeurs une subvention de 3,6 M$ pour « la formation et l'information » de leurs membres dans le domaine de la santé et de la sécurité du travail. Les associations syndicales recevront le même montant. Les parties patronale et syndicale se partageront aussi à parts égales une somme de 515 200 $ pour leur permettre de « participer aux travaux de la CSST ». Les membres du conseil ont aussi droit à des jetons de présence s'ils participent à plus de 12 séances. En 1996, les sept représentants syndicaux et les sept représentants patronaux siégeant au conseil ont reçu ensemble à ce titre 32 270 $.

Conseil du patronat

Le **Conseil du patronat du Québec** aura droit à toute la part réservée à la partie patronale, soit la moitié des 515 200 $, pour participer aux travaux de la CSST. Du côté syndical, la somme sera partagée entre la **Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec** (FTQ - 164 865 $), la **Confédération des syndicats nationaux** (CSN - 61 825 $) et la **Centrale des syndicats démocratiques** (CSD - 30 910 $).

Pour ce qui est des 3,6 M$ pour la formation et l'information, nous n'avons pu obtenir la répartition pour 1997, mais elle devrait ressembler à celle de 1995, alors que chaque partie avait reçu 3,46 M$.

Cette année-là, du côté patronal, le **Centre patronal de santé et de sécurité du travail** avait reçu 48,5 % de cette somme, le **Centre de formation des représentants patronaux** 13,8 %, l'**Association de santé et de sécurité du travail des industries forestières** 5,8 %, l'**Association des hôpitaux du Québec** 5,5 % et l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations** 4,7 %, pour ne nommer que les principaux organismes.

Du côté syndical, en 1995 toujours, les principaux bénéficiaires de la somme de 3,46 M$ ont été la FTQ (55 %), la CSN (23,4 %), la **Centrale de l'enseignement du Québec** (CEQ - 7,5 %), la CSD (6,1 %) et le **Conseil provincial du Québec des métiers de la construction** (2,7 %).

Il apparaît étonnant, a priori, que la Centrale de l'enseignement ait reçu 25 fois plus d'argent que la **Fédération des syndicats du secteur de l'aluminium** pour la santé et la sécurité du travail et trois fois plus que le Conseil des métiers de la construction.

Faire plus avec moins, là aussi

« Dans la mesure où l'on s'efforce de maintenir les coûts le plus bas possible pour les employeurs, on ne peut pas s'opposer à l'idée de regarder si on ne pourrait pas faire plus avec moins en ce qui a trait aux sommes versées par la CSST aux associations patronales et syndicales », a déclaré **Gérald Ponton**, président de l'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Québec**.

« Il faut être logique; on se bat pour que les cotisations des employeurs soient les plus basses possible. Il m'apparaît pertinent de s'assurer que les sommes versées au patronat et aux syndicats sont pleinement justifiées, a aussi indiqué **Pierre Cléroux**, vice-président, Québec, de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**; 3,6 M$ à la partie patronale et autant à la partie syndicale, ça me paraît élevé. S'il y avait de nouveaux membres au conseil d'administration de la CSST, ce serait l'occasion d'étudier la question », a ajouté M. Cléroux, qui réclame pour sa fédération un siège au conseil de la CSST.

« Je n'étais pas au courant que la CSST versait de telles sommes aux organismes patronaux et syndicaux. Dans le contexte actuel de restrictions, il faut revoir la pertinence de tout cet argent », a déclaré **Michel Audet**, président de la **Chambre de commerce du Québec**.

« Si nous obtenons un siège au conseil d'administration, je m'engage à soulever la question, a ajouté M. Audet. Il est nécessaire que les employeurs, qui sont les seuls à financer la CSST, aient l'impression d'en avoir pour leur argent. Nous avons participé à beaucoup de travaux sans être payés et nous ne demandons pas à l'être. Ce n'est pas pour recevoir de l'argent que nous voulons un siège au conseil de la CSST, mais pour défendre les intérêts de nos membres. » ■

LES AFFAIRES

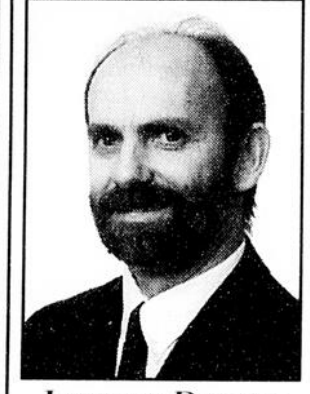
Service aux abonnés
Téléphone :
(514) 392-2010
1-800-361-7215
Internet :
http://transc.com/abon/affaires

Publicité
Téléphone :
(514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur
(514) 392-4723
Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction
Téléphone :
(514) 392-9000
Télécopieur
(514) 392-1586

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

NOMINATION



JACQUES PROULX
B.Sc. inf.

Le vice-président directeur général de Cascades Dismed inc., monsieur Michel H. Vincent, est heureux d'annoncer la nomination de Jacques Proulx, B.Sc. inf., à titre de directeur de la commercialisation. Celui-ci est entré en fonction le 13 janvier dernier.

Monsieur Proulx est avec Cascades Dismed depuis 6 ans et il a largement contribué à l'expansion de l'entreprise à la direction des ventes et à la direction des produits. Auparavant, il a été directeur national des ventes chez Cascades PSH inc. où il a participé activement au développement et à la mise en marché du système d'incontinence Harmonie. Il détient un BAC en sciences infirmières de l'Université de Sherbrooke.

Cascades Dismed inc. est un leader dans la distribution de fournitures médicales au Québec.

Nous sommes persuadés que la solide expérience et l'excellente formation médicale de Jacques Proulx sont des atouts importants pour notre entreprise et nos partenaires. Nous lui offrons nos sincères félicitations et l'assurons de notre entière collaboration.

Cascades Dismed inc.

INVESTIR 1% EN FORMATION



Influencer avec intégrité
- leadership
- motivation
- créativité
- communication
- Internet par affaire

Pour une étude des besoins et une offre de service sur mesure:
(514) 277-2117 1 800 361-9972
adresse électronique: info@collegeleboeuf.qc.ca



Jean-Guy Leboeuf Adm. A
économiste et andragogue

CGI COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF

Permis n° 749926
Certificat d'enregistrement à la SQDM : D6F016805-1

5277, avenue du Parc
Montréal
(Québec) H2V 4G9

Le Savoir coûte moins cher que le non-savoir

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ABB	18	Dofasco	53	Microsoft	45
Action International	23	DTM	28	Milos	28
Altavista (Mines)	38	Dunton, Rainville, Toupin, Perrault	15	Mitel	46
Anamex	24	Éditions Gallimard	16	Mitsubishi Group	53
APG Solutions et Technologie	11	Ergorecherche	28	Mouvement Desjardins	19
Arcop (Gr.)	C8	Ericsson Communications	16	National Steel Corp.	53
Ashton Mining	46	Fonds de solidarité	28,33,C8	NBTel	18
Avenor	37	Grey Rocks	C6,8	Northern Telecom	16,18
AXOR (Groupe)	61	Grilli (Groupe immobilier)	63	Option Retraite	B6
Banque de dév. du Canada	19,C8	GTMI/Canada	18	Pacific Forest Products	37
Banque de Montréal	19	Hiverna	29	Patricia McClintock & associés	C8
Banque Nationale	19	Hôtel du Lac-Carling	C4,6	PepsiCo	56
Banque Royale	19	Hôtel L'Estérel	C6	Perkins (Papiers)	54,55
BCE	45	Hôtel Le Chantecler	C6	Peter Kiewit & Sons	16
Bell Canada	16,45	Hôtellerie Champêtre	C6	Pigment Newton	25
Berlie technologie	24	Hôtels & Villégiatures Canadien Pacifique	C6,8	Pomerleau (Groupe)	13
Bethlehem Steel Corp.	53	Iconitech	22	ReMax	63
Boston Consulting Group	8,9	Immobilière Natgen	62	Repap	37
Cabinet Réaliser	16	Intel	45	Research Capital	33
Câbles Ben-Mor	24	Intrawest (Corporation)	C4,6,8	Rolland	54,55
Caisse de dépôt	33	Intrawest	33	Roussin (Gr.)	C9
Cambior	38	Iron Ore Co. of Canada	53	Sabodoin	28
Capsules Zapata Auscan	18	Janin Construction	18	Scott (Papiers)	53
Cascades	54,55	JPDL	C4	Semi-Tech	46
Casino de Charlevoix	C11	L'Entraide	5	SNCF	18
Casino de Hull	C11	L'Industrielle-Alliance	B10	Stikeman, Elliott	14,19
Casino de Montréal	C11	La Capitale	63	Strait Crossing Development	18
Cast	32	Labrador Iron Ore Royalty Income Fund	53	Sun Microsystems	18
Castor Holdings	61	Laporte, Larouche & Associés	15	Sutton Québec	63
CGI (Groupe)	46	Lévesque Beaubien Geoffrion	20	Télécité	18
Château Mont Sainte-Anne	C4	Logistec Corp.	34,35	Thibault, Messier, Savard	62
Château Mont-Tremblant	C6	London Life	B10	Thomas and Betts	23
Club Resort	C9	Lyonnaise des Eaux	18	Transat A.T.	18
Club Tremblant	C4	Manoir des sables	C4	Van Berkom et associés	53
Coca-Cola	56	Manoir Richelieu	C11	Veilleux impression à demande	25
Consultour	18	Maritime Highway Corporation	18	Vocaltec	26,27
Corporation financière québécoise	C9	Maritime Road Development	18	Voyages Québec (Groupe)	B14
CP Navigation	32	Matériaux Techniques Côté	23	Voyages Vacances Tourisme	B14
Daniel Arbour et associés	C9	Meeting Professionals International	C2	York Hanover	61
Désourdy	C9	Mercury Finance	46	Yves Veggie Cuisine	30,31
DMR	18	Métro-Richelieu	19		

Des solutions *REÉR* fiables.

FAITES ÉQUIPE AVEC LES PLUS PUISSANTS JOUEURS ÉCONOMIQUES DU MONDE.

Tout en étant pleinement admissibles aux REÉR, les trois nouveaux Fonds indices boursiers CIBC vous font profiter des possibilités de croissance des marchés boursiers mondiaux.

Avec le Fonds indice boursier canadien CIBC, le Fonds REÉR indice boursier U.S. CIBC et le Fonds REÉR indice boursier international CIBC, vous bénéficiez du potentiel de croissance de nombreux secteurs d'activités, entreprises et économies à l'échelle mondiale.

Consultez votre représentant CIBC dès aujourd'hui !

1 800 465-3863

PLACEMENTS CIBC

On voit la vie de *votre* façon.℠

Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. Ces placements ne sont assurés ni par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou tout autre assureur gouvernemental, ni par la Banque CIBC. Ni le capital investi ni sa plus-value ne sont garantis. Des renseignements additionnels importants sont contenus dans le prospectus simplifié des Fonds. Veuillez lire le prospectus attentivement avant d'investir. ℠ Marque de commerce de la Banque CIBC.

Le monopole du Conseil du patronat au conseil de la CSST est remis en question

La Chambre de commerce et la FCEI veulent siéger au conseil de la CSST

Dominique Froment

Le monopole du **Conseil du patronat du Québec** (CPQ) au conseil d'administration de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) est remis en question. La **Chambre de commerce du Québec** a récemment fait parvenir une lettre au ministre du **Travail**, **Matthias Rioux**, pour réclamer un des sept sièges au conseil de la CSST.

Et la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**, section du Québec, s'apprête à faire de même. De son côté, l'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Québec** étudie la question.

Ils sont en effet plusieurs à penser que **Ghislain Dufour**, président du CPQ, en mène un peu large à la CSST. C'est lui qui recommande au gouvernement les sept représentants des patrons au conseil d'administration de la CSST. Le CPQ regroupe plus de 100 associations patronales et compte aussi de grandes entreprises comme membres corporatifs.

Certains estiment que la représentativité du patronat à la CSST serait améliorée si des associations regroupant des PME étaient représentées au conseil. Ces mêmes personnes allèguent que même si **Clément Godbout**, président de la **Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec**, prend lui aussi beaucoup de place, d'autres syndicats sont représentés au conseil de la CSST.



Photos: Jean-Guy Parent, LES AFFAIRES

■ **Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec : « Je ne remets pas en cause le travail de ceux qui siègent au conseil de la CSST, mais il n'est pas normal qu'un organisme comme le nôtre n'aie pas droit au chapitre. »**

« Je ne dis pas que les patrons sont mal représentés à la CSST, mais je pense que la question de la représentativité va prendre de l'importance au cours des prochaines années, surtout pour les PME », a affirmé **Lionel Bernier**, conseiller principal de **M. P. Cogesis**, société-conseil en santé et sécurité du travail.

Lui-même ancien vice-président de la CSST, M. Bernier fait allusion aux mutuelles de prévention (*Safety Groups*), un concept que la CSST est en train de mettre sur pied et qui aura un impact majeur sur les PME.

Chambre de commerce

« La Chambre de commerce du Québec a 4 500 membres et regroupe 220 chambres de commerce régionales qui en comptent 50 000. Il me semble qu'on devrait avoir notre mot à dire, a affirmé aux AFFAIRES **Michel Audet**, président de la Chambre de commerce du Québec. Nous nous croyons justifiés de siéger au conseil d'administration et de participer aux grandes orientations de la CSST.

« Je ne remets pas en cause le travail de ceux qui siègent au conseil de la CSST, mais il n'est pas normal qu'un organisme comme le nôtre n'aie pas droit au chapitre », a ajouté M. Audet, qui veut amener le ministre du Travail à tenir dès ce printemps une commission parlementaire pour étudier des dossiers importants, notamment la réduction du taux d'indemnisation des travailleurs accidentés, qui se situe à 90 % de leur salaire net.



■ **Pierre Cléroux, vice-président, Québec, de la FCEI, regrette que personne au conseil de la CSST ne représente directement les PME.**

M. Audet verrait également d'un bon oeil que d'autres organismes, telles l'Alliance des manufacturiers et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), fassent aussi leur entrée au conseil de la CSST.

« La participation patronale n'est pas suffisamment représentative; il faut remettre en question la formule actuelle. Ça fait longtemps que la Chambre de commerce du Québec réclame un siège au conseil de la CSST mais là, on a décidé de procéder de façon plus formelle », a déclaré M. Audet.

Petites entreprises

De son côté, **Pierre Cléroux**, vice-président, Québec, de la FCEI, regrette que personne au conseil de la CSST ne représente directement les PME. Avec 17 000 membres, qui sont exclusivement des PME, il croit que la fédération est bien placée pour les représenter.

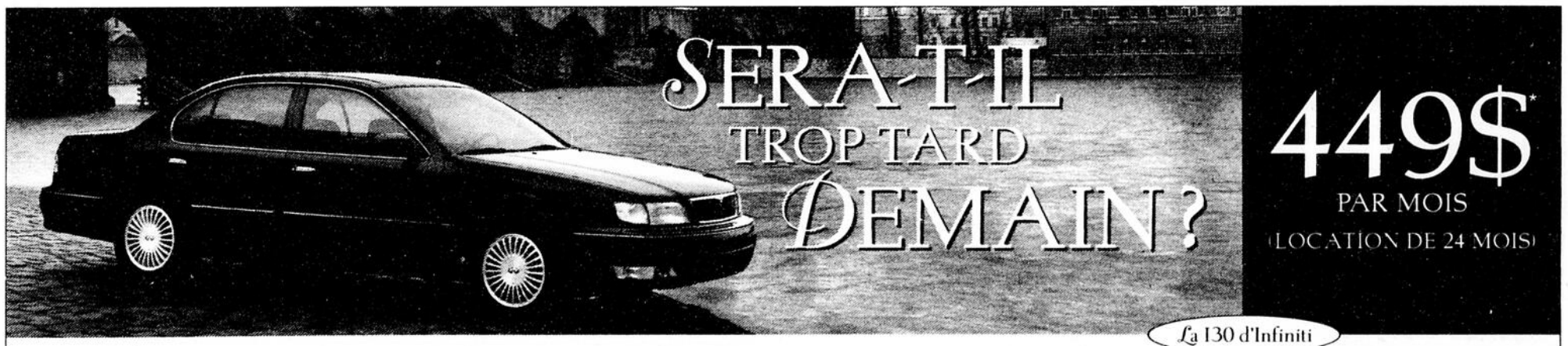
« C'est une question d'équilibre. On a participé au dernier sommet économique, avec l'Alliance et la Chambre de commerce du Québec. Je ne vois pas pourquoi on n'aurait pas notre place au conseil de la CSST », a affirmé M. Cléroux, qui a récemment annoncé son intention de se lancer en politique sous la bannière du **Parti Libéral du Québec**.

Gérald Ponton, président de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs, trouve aussi que la représentativité au conseil de la CSST est meilleure du côté syndical. Son organisme compte un membre au conseil de la CSST, l'industriel **Pierre Comtois**, mais il a été nommé par le CPQ. L'Alliance regroupe 1 200 manufacturiers québécois.

« Des membres du conseil de l'Alliance ont déjà exprimé le désir d'être représentés au conseil de la CSST, mais ce n'est pas encore une priorité. Toutefois, s'il y a une révision de la représentativité du patronat, c'est sûr qu'on va regarder ça de près, a précisé M. Ponton. Si on y va, ce ne sera pas juste pour le principe, mais parce qu'on aura auparavant déterminé que c'est préférable pour nos membres. » ■

Autre texte en page 4

LOGISTIQUE INTÉGRÉE
IMPORT/EXPORT
TRANSPORT
INTERNATIONAL
PLUS DE 135 BUREAUX EN AMÉRIQUE DU NORD
STARBER FRITZ INC.
Division de FRITZ COMPANIES
285-1500
1-800-361-1867



La I30 d'Infiniti

Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 449 $ par mois. Et, qui sait, demain auront-elles toutes déjà trouvé preneur. INFINITI

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal (514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval (514) 382-8550

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec (418) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest (819) 823-8008

*Sur approbation de crédit. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE. Taxes et immatriculation en sus. Location du modèle de base I30T sur 24 mois. 5 500 $ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5,75 %. Option de rachat de 27 040 $. Base de 20 000 km par année. 0,08 $ du kilomètre supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Le point

Selon Ghislain Dufour et Pierre Shedleur, les patrons sont bien représentés à la CSST

Ils défendent les subventions de la CSST au CPQ et aux syndicats

Dominique Froment

Le **Conseil du patronat du Québec** (CPQ) et la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) réfutent les arguments de certaines associations patronales qui aspirent à un siège au conseil d'administration de cette dernière.

Ces associations, dont la **Chambre de commerce du Québec** et la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**, soutiennent que les employeurs seraient mieux représentés au conseil de la CSST si d'autres associations y siégeaient. Depuis de nombreuses années, les sept membres patronaux au conseil de la CSST sont choisis par le gouvernement à la suggestion du Conseil du patronat. En outre, ces associations estiment qu'il faudrait réévaluer la pertinence des subventions accordées aux associations patronales et syndicales. En 1997, la CSST leur versera 7,7 M$.

« Si vous demandez à 20 associations patronales si elles aimeraient siéger au conseil de la CSST, elles vont toutes répondre *oui*, a déclaré aux AFFAIRES **Ghislain Dufour**, président du conseil d'administration du CPQ. Le problème, c'est qu'il n'y a que sept sièges. Je sais que **Michel** (**Audet**, le président de la Chambre de commerce du Québec) est parti pour la gloire avec ça, mais ce n'est pas nouveau. »

M. Dufour n'aime pas du tout le mot *monopole* pour décrire le fait que c'est lui qui recommande au gouvernement les membres patronaux au conseil de la CSST. Il préfère le verbe *coordonner*. « On s'est assuré que les secteurs primaire, secondaire, tertiaire et de la construction soient représentés. Pour avoir des expertises plus poussées, il y a aussi un actuaire et un médecin. Toutes ces personnes sont membres d'une chambre de commerce.

« Le septième siège, c'est moi qui l'occupe parce que chacune des 120 associations qui font partie du CPQ aimerait aussi siéger au conseil de la CSST. Le CPQ coordonne la représentation du patronat à la CSST depuis 1980 et ça n'a jamais posé de problème. Avec seulement sept sièges, je trouve que les patrons sont très bien représentés. On n'a jamais demandé à la Chambre de commerce de partager ses parcomètres avec nous ! »

De son côté, **Pierre Shedleur**, président du conseil d'administration et chef de la direction de la CSST, n'a pas voulu commenter une décision qui appartient au gouvernement (celle de nommer les représentants au conseil de la CSST).

« Il y a une longue liste d'associations patronales et syndicales qui voudraient un siège à la CSST, mais il n'y a que 14 sièges. Ça nous aide d'avoir un seul porte-parole. S'il fallait que j'aille demander l'opinion à chaque association, je n'en finirais plus », s'est-il contenté de dire.

Subventions

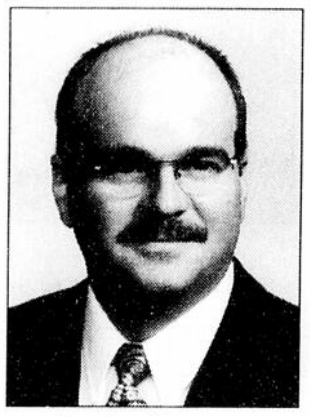
Quant aux subventions versées par la CSST aux associations patronales et syndicales, M. Dufour a expliqué que le CPQ s'était fermement opposé à cette demande syndicale en 1980. « Cependant, comme le gouvernement de l'époque était déterminé à satisfaire les syndicats, on s'est dit que les patrons n'étaient pas plus bêtes et qu'on était aussi bien d'accepter ces sommes. » Du côté patronal, la subvention pour la formation et l'information en matière de santé et de sécurité du travail (3,6 M$ en 1997) est répartie entre chaque secteur (mines, pâtes et papier, etc.) au pro rata de leur contribution financière à la CSST. Cette formule existe depuis 1982.

Comme certains secteurs ne reçoivent pas assez d'argent pour en faire quelque chose de valable, le Conseil du patronat a formé le **Centre patronal de santé et de sécurité du travail** pour regrouper ces sommes. Le Centre patronal est un organisme à adhésion volontaire et il est indépendant du CPQ. « Le CPQ n'a pas de membre au conseil d'administration du Centre patronal, a déclaré M. Dufour, mais la Chambre de commerce, elle, en a un ! »

Le CPQ ne fait pas de formation et d'information en santé et sécurité du travail et ne touche pas un sou des 3,6 M$, assure M. Dufour. Même s'il était contre l'idée de cette subvention au départ, M. Dufour se dit maintenant convaincu qu'elle est rentable pour les employeurs. « La formation et l'information que permet cette subvention ont sans doute contribué à abaisser les cotisations des employeurs à la CSST depuis quelques années. »

Pour ce qui est de la subvention de 257 600 $ que le CPQ recevra pour participer aux travaux de la CSST, M. Dufour affirme que cet argent est consacré au fonctionnement de son département de santé et de sécurité du travail. Ce département emploie trois personnes. Il est au service de tous les employeurs, qu'ils soient membres ou non du CPQ.

« Le CPQ ne reçoit pas un sou des 3,6 M$, a confirmé M. Shedleur. Quant aux 257 600 $ qu'il reçoit pour participer aux travaux, le CPQ et la partie syndicale en ont besoin pour faire de la recherche et bien défendre leurs dossiers. » ■



Denis Charron



Suzanne Paiement

Bryce Walker, vice-président sénior, prestations de groupe, est heureux d'annoncer la nomination de Denis Charron au poste de directeur, tarification de groupe, et la nomination de Suzanne Paiement, au poste de conseillère, assurance-invalidité de groupe, à Montréal.

Denis Charron apporte à ce poste sénior une grande expérience en tarification de groupe et en développement de produits et des ventes. Les profondes connaissances de Suzanne Paiement en gestion des demandes d'indemnité pour invalidité reflètent son expérience à des postes similaires auprès de compagnies d'assurance canadiennes. Tous deux se joignent à une équipe solide, basée à Montréal et dirigée par Michel Legault, vice-président adjoint, activités régionales. Cette équipe est responsable des services de demandes d'indemnité, d'invalidité et d'administration auprès de nos clients du Québec.

Financière Manuvie est une compagnie internationale de services financiers qui compte plus de 200 bureaux dans 11 pays, et 14 000 employés dans le monde. Le 30 septembre 1996, l'actif de la compagnie était évalué à 46 milliards $.

Financière Manuvie

La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers



Le courtier qui s'impose

WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières

MONTRÉAL · QUÉBEC · TORONTO · CALGARY · VANCOUVER

Membre FCPE

Symbole de force, le bœuf musqué du Nord est surtout reconnu pour son ingéniosité et sa ténacité.

Pour L'Entraide assurance-vie, « small is beautiful »

L'Entraide s'est mutualisée pour faciliter sa croissance

Jean-Paul Gagné

Gaëtan Gagné croit dur comme fer qu'il y a de la place pour une petite compagnie d'assurance vie comme **L'Entraide assurance-vie**, dont il assume la présidence et la direction depuis 1987. L'Entraide, qui a son siège social à Sainte-Foy, a été fondée en 1967 par le **Cercle des philanthropes de Québec**. Elle est demeurée une société de secours mutuels jusqu'au 1er janvier 1997, alors qu'elle a pris le statut de mutuelle d'assurance vie.

« Ce n'est pas une stratégie d'être gros, a expliqué aux AFFAIRES M. Gagné. Ça ne se peut pas que les gros occupent tout le marché. Il y a des marchés qu'un petit assureur peut cibler et très bien servir. »

Le marché identifié par Gaëtan Gagné, c'est principalement celui des salariés de la classe moyenne et des gagne-petit, qui ont besoin d'assurance vie, mais que les grands assureurs négligent.

Selon M. Gagné, les grandes compagnies ne s'intéressent pas aux gens qui gagnent moins de 25 000 $ parce que leurs agents ont besoin de grosses commissions pour survivre dans le système de distribution de ces entreprises. Or, les grosses commissions proviennent des grosses polices, qui ne peuvent être achetées que par des gens qui ont de gros revenus.

Pour servir le marché identifié par L'Entraide, Gaëtan Gagné a mis sur pied un service de marketing direct. L'Entraide vend ses produits selon deux modes : elle a des agents autonomes rémunérés selon une formule moins coûteuse que le système traditionnel de commissions des compagnies. Cette rémunération, qu'on peut qualifier d'hybride, est à mi-chemin entre la commission nivelée (même taux en longue période) et le système traditionnel de commissions (taux très élevé au début et décroissant très rapidement).

L'Entraide mise aussi sur des conseillers en vente directe qui font de la vente croisée de produits et de la vente de masse. L'Entraide a un petit centre d'appels et travaille à partir de listes.

Marketing direct

L'Entraide a fait le pari du marketing direct. « En marketing direct, a expliqué M. Gagné, la prospection est plus coûteuse, mais la livraison des produits coûte moins cher. On ne pouvait pas investir dans un grand nombre d'agents exclusifs. Un agent coûte en moyenne 200 000 $ en cinq ans à un assureur. Or, sur 25 agents sélectionnés, un assureur n'en conserve que cinq après cinq ans. C'est un système qui ne nous convenait pas. »

Gaëtan Gagné rejette le vieil adage selon lequel « de l'assurance vie, ça ne s'achète pas, ça se vend ». Selon lui, les gens achètent eux-mêmes de l'assurance vie si on leur donne les bons produits et si on sait comment s'y prendre.

Les conseillers en vente directe s'assurent aussi de maintenir les polices en vigueur; L'Entraide a eu l'an dernier un taux de conservation de ses clients de 96,12 %, ce qui est en hausse sur l'année précédente. Selon M. Gagné, il s'agit d'un taux très élevé, selon les standards de l'industrie.

L'Entraide a investi massivement en technologie pour permettre à ses employés d'utiliser les outils les plus modernes afin de bien servir les assurés et les clients potentiels. La ligne 1-800-LENTRAI(de) répond jusqu'à 21 h. Tous les employés sont reliés à un intranet.

L'Entraide offre de l'assurance temporaire, de l'assurance vie entière et de l'assurance invalidité. Elle vend aussi aux grands-parents de l'assurance vie pour les petits-enfants. Une police, dite *La bonne idée*, permet l'envoi d'un chèque dans les 24 heures suivant le décès.



PHOTO : Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Gaëtan Gagné : « Il y a de la place pour les petites compagnies. »**

M. Gagné veut améliorer son offre de produits et donner à ses conseillers la possibilité de vendre des fonds mutuels et de l'assurance générale. Il entend conclure à cet effet une alliance stratégique avec des fournisseurs.

La société ne compte que 30 employés, au lieu des 110 de 1987, lorsque M. Gagné en a pris la direction. Malgré une baisse du nombre d'agents, elle n'a rien perdu de son volume d'affaires.

Mutualisation

L'Entraide a abandonné son statut de société de secours mutuels parce qu'il n'y avait plus d'avantages à conserver ce statut. Avant, une société de secours mutuels ne payait pas de taxes sur les primes; aujourd'hui, elle en paie comme les autres (cette taxe est cachée dans la prime). Une société de secours mutuels ne peut pas créer de filiales, contrairement aux autres compagnies d'assurance de personnes.

Devenue mutuelle, L'Entraide pourra émettre des billets en sous-ordre pour obtenir du financement externe, ce qui facilitera sa croissance.

Comme mutuelle, L'Entraide ne peut pas émettre d'actions. M. Gagné réfléchit à la possibilité de convertir éventuellement la mutuelle en société à capital-actions. L'Entraide serait détenue par un holding appartenant aux mutualistes. Ce holding détiendrait un minimum de 51 % des actions de la compagnie d'assurance, qui pourrait alors obtenir du financement public grâce au régime d'épargne-actions (REA).

Résultats

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1996, L'Entraide a réalisé un bénéfice net de 313 358 $, comparativement à 310 564 $ l'année précédente. Ses revenus totaux ont augmenté de 32 %, à 7,3 M$.

Elle a terminé 1996 avec un actif de 22,7 M$, en hausse de 13,2 % sur celui de la fin de 1995. Quant à son avoir propre, il était de 4,37 M$, représentant 19,2 % de l'actif. Selon M. Gagné, le ratio de solvabilité de l'Entraide est « supérieur à trois fois le ratio minimum requis par l'Inspecteur général des institutions financières pour le capital et l'excédent ».

M. Gagné soutient que L'Entraide a un actif à toute épreuve, tout son portefeuille de placement étant constitué d'obligations gouvernementales (ce portefeuille a eu un taux de rendement de 10,34 % en 1996). Ses seules immobilisations sont son mobilier, son équipement informatique et ses logiciels. ■

VOTRE ASSURANCE DEVRAIT INCLURE LA CARTE MÉDICAMENTS
Utilisée par 1 million de québécois
CALPSS
(514) 281-2277
Acceptée dans toutes les pharmacies
PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER, EMPLOYEUR OU SYNDICAT

PROJECTEUR MULTIMÉDIA EIKI LC-7000
800 PIXEL 600
• Super brillant 500 ANSI-Lumen
• Résolution SVGA / MAC 16
• Vidéo PAL / SECAM / NTSC
concept audio-visuel
25 ans Ensemble
VENTE • LOCATION • SERVICE
** Disponible en location à la journée, à la semaine ou au mois
** Informez-vous sur nos programmes d'essai, crédit de location, programme d'échange et crédit-bail.
Votre distributeur autorisé EIKI
10, rue King, Montréal (Québec)
(514) 954-0000 1-800-567-7076
Service d'urgence 24 heures

NOUVELLE ÉDITION
admissible au crédit d'impôt (SQDM)
AUGMENTEZ VOS VENTES
Faites comme 62 000 personnes depuis 24 ans
Inscrivez-vous maintenant
Séminaires
Vente stratégique MD
Montréal: 17 et 18 février, 10 et 11 mars
Québec: 13 et 14 février, 13 et 14 mars
Vous apprendrez comment :
- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
Mastercard et Visa acceptés
Gérance de vente
Montréal: 24, 25 et 26 février
Québec: 21, 22 et 23 avril
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264
Cours de vente Roger St-Hilaire
Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire

LES AFFAIRES Publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Opinions

ÉDITORIAL

La croisade d'Yves Michaud et la régie d'entreprise

C'est parce qu'il s'est senti floué par le processus de vente du **Trust Général** à la **Banque Nationale** qu'**Yves Michaud** est parti en guerre contre certaines pratiques des banques. N'eût été de la pénible détérioration de la situation financière du Trust général et la lente gestion de sa vente à la Banque Nationale (le Trust n'a pas été offert au plus offrant), l'ex-délégué du Québec à Paris poursuivrait sans doute d'autres batailles.

Grâce à une décision des tribunaux, les circulaires de sollicitation de procurations de la Banque Nationale et de la **Banque Royale** renferment cinq propositions sur lesquelles les actionnaires sont appelés à voter : interdire à une personne d'être à la fois président du conseil et chef de la direction; limiter la rémunération du chef de la direction à 20 fois le salaire moyen des employés; interdire les prêts à taux réduit aux dirigeants des banques; interdire aux fournisseurs de siéger au conseil d'administration; limiter à 10 ans le mandat des administrateurs.

Yves Michaud a raison sur certains points : le rapport d'un comité de la **Bourse de Toronto** sur la régie d'entreprise recommande que le président du conseil d'une société ne soit pas un membre de la direction de sorte que le conseil puisse fonctionner indépendamment de cette dernière. Le président du conseil représente les actionnaires, tandis que le chef de la direction est le plus important employé de l'entreprise.

De plus en plus d'entreprises rejettent le cumul de ces deux postes par une même personne. C'est le cas, par exemple, d'**Avenor**, de **Provigo**, de **Métro-Richelieu**, de **Cogeco** et d'**Hydro-Québec**. Ce sont les entreprises familiales qui résistent le plus à la séparation de ces fonctions.

M. Michaud a raison de vouloir empêcher les fournisseurs de siéger au conseil d'administration d'une banque. Puisque ceux-ci sont liés à l'entreprise, ils peuvent être en conflit d'intérêts. Comment pourraient- ils contester un chef de la direction qui leur donne des mandats et des contrats ?

Les propositions sur la rémunération sont plus discutables. Bien que certains investisseurs institutionnels aient raison de croire que certains dirigeants ne méritent pas toujours leurs émoluments, il paraît simpliste de limiter la rémunération du premier dirigeant d'une banque à 20 fois le salaire moyen des employés.

Deux principes doivent plutôt guider la politique de rémunération des hauts dirigeants d'une société : 1. être concurrentielle par rapport aux concurrents de façon à permettre à l'entreprise de recruter et de garder à son emploi des personnes compétentes; 2. être incitative pour s'assurer que les gestionnaires administrent l'entreprise dans le meilleur intérêt des actionnaires; il est inacceptable que de hauts dirigeants ne soient pas pénalisés pour leurs erreurs de gestion.

La proposition d'éliminer les prêts à taux réduit est également discutable. Ceux-ci peuvent aider à conserver des cadres et des employés talentueux. Il n'y a ici ni conflit d'intérêts, ni évasion fiscale puisque cet avantage est imposable.

La proposition de limiter à 10 ans la durée des mandats des administrateurs est aussi discutable, car cette durée a probablement un impact très mineur sur l'efficacité d'un conseil. La qualité d'un conseil se juge à la compétence véritable des administrateurs, ce qui a peu à voir avec leurs années de service à ce conseil. Il est vrai par ailleurs que certains conseils ne se renouvellent pas assez.

Même si l'ex-député choque par son arrogance, sa croisade fera avancer la cause des droits des actionnaires et l'application des principes de régie d'entreprise.

Une entreprise n'est pas une démocratie, mais il importe que les actionnaires soient davantage respectés par ceux à qui ils ont confié la direction de leur entreprise. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES

Le journal **LES AFFAIRES** est publié par les **Publications Transcontinental inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : **(514) 392-9000**
Télécopieur publicité : **(514) 392-4723** Télécopieur rédaction : **(514) 392-1586**

Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** — Chef de pupitre : **Michel Clermont**
Directeur cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire** — Directrice section finance : **Dominique Beauchamp**
Directeur cahiers technologies : **Yan Barcelo** — Directeur artistique : **Jacques Bourget**

Publicité : Directrice associée : **Joanne Proulx** — Adjointe, développement des ventes : **Claire Breton**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** — Superviseur de production : **Donald Wells**
Téléphone : **Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176**

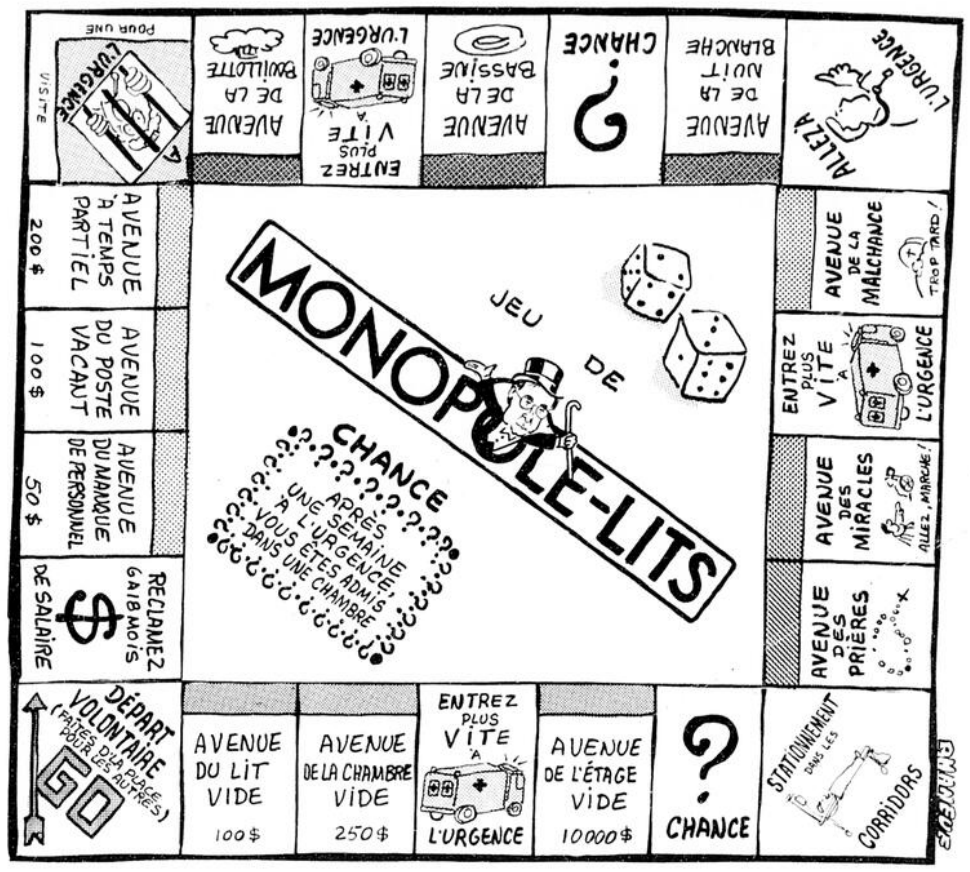
Tirage : Directeur : **François Blondin** — Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires 1 an : 48,00 $ (51 fois l'an) **2 ans : 72,00 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (51 fois l'an) et **Affaires PLUS** (11 fois l'an) **1 an: 62,62 $ 2 ans : 89,95 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine**
Directeur administratif : **Ginette Roy**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay**
Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée** — Président du conseil : **Rémi Marcoux**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.



POINT DE VUE

Les incertitudes juridiques du commerce électronique

Créer un site *Web* commercial présente plusieurs embûches juridiques; alors que les technologies se sont développées à une vitesse effarante, les législateurs avancent à pas de tortue.

La notion traditionnelle de faire des affaires implique une relation entre des personnes et une transaction documentée sur papier. Avec le commerce électronique, la transaction est exécutée sur inforoute et sans échange de papier. Cela présente des incertitudes au plan contractuel.

La création d'un site exige l'enregistrement de son nom, habituellement à partir du nom du domaine d'activité. Ce nom devient son adresse virtuelle (sorte de numéro d'immatriculation) qui remplace l'adresse physique. Les premiers arrivés sont les premiers servis. L'absence de règle dans ce domaine a généré plusieurs conflits, notamment lors d'« emprunt » de noms célèbres par des étrangers.

Le choix du nom est important. L'une des grandes batailles qui commencent dans le commerce électronique touche la fidélisation des clientèles aux marques de commerce. Beaucoup d'entreprises veulent utiliser leur nom corporatif. On conseille d'enregistrer ce nom le plus tôt possible pour empêcher des concurrents de l'utiliser, même si le démarrage de l'activité aura lieu plus tard.

Internet est un cyberespace sans foi ni loi, une gigantesque machine à copier n'importe quoi. Parce qu'on s'aperçoit que la transmission commerciale de millions d'images, de textes ou de pièces musicales représentera un marché fabuleux dans quelques années, l'intérêt pour la propriété intellectuelle est devenu une priorité.

Aussi, la deuxième grande bataille est-elle la course aux droits d'auteur. On conseille à l'entreprise de consulter la *Loi (fédérale) sur le droit d'auteur* (en révision) et d'obtenir des créateurs (producteurs multimédias, photographes, écrivains, etc.) les droits d'exploitation sur les créations créées ou empruntées pour développer le site.

Parce qu'une entreprise ne peut diffuser sur son site des informations permettant d'identifier un individu à moins que ce dernier ne l'ait autorisé, on conseille de limiter sa responsabilité à l'égard des clients et du public, qui pourraient subir un préjudice à cause de l'absence de confidentialité. Il est pertinent de consulter à ce sujet le *Code civil*, la *Charte des droits et libertés de la personne* et la *Loi sur la protection des renseignements personnels*.

Aux États-Unis, plusieurs entreprises ont été poursuivies parce que la publicité offerte sur leur site violait les lois fédérales ou celles de certains États. On conseille de s'assurer que la publicité du site respecte les lois des États où les normes sont les plus sévères.

Puisque plusieurs consommateurs ont poursuivi des propriétaires de site pour des informations erronées (tel un mauvais prix), l'entreprise doit indiquer qui est responsable de l'authentification des informations diffusées.

Parce que le commerce électronique fait disparaître les frontières, les législations nationales perdent beaucoup de leur portée dans le cyberespace.

L'entreprise doit surveiller de très près la législation américaine (le pays et les États) et la législation internationale qui s'ébauche actuellement : la **Commission des Nations-Unies pour le commerce électronique**; les lois du *G7* contre le piratage informatique; l'organisation mondiale de la propriété intellectuelle de l'ONU, etc.

Deux tendances s'affirment. La première vise un équilibre entre la protection des créateurs et des producteurs et les activités des consommateurs, activités pouvant être une copie temporaire pour consultation ou permanente pour réutilisation. La deuxième est celle du développement d'un système où l'usager doit acquitter des droits s'il enregistre certaines informations de façon permanente. ■



Michel Cartier
Professeur à l'UQAM
cartier.michel@uqam.ca

Landry au Japon : les Japonais ne souhaitent pas l'indépendance, mais aiment le « déficit zéro »

Bilan du ministre d'État de l'Économie et des Finances au pays du soleil levant

Annick Goulet

Tokyo - Fidèles à leur politesse proverbiale, les milieux financiers ont bien accueilli le vice-premier ministre du Québec et ministre d'État de l'**Économie** et des **Finances**, **Bernard Landry**. Ils ont été impressionnés par la politique budgétaire du « déficit zéro », mais ils ne souhaitent pas l'indépendance du Québec.

C'est ce qui ressort de la visite du ministre Landry au Japon, du 26 au 30 janvier. M. Landry s'y était rendu pour rencontrer des représentants de la communauté financière nipponne et faire le point sur l'économie québécoise et sur les intentions du gouvernement du Québec.

C'était la première visite au Japon d'un ministre du gouvernement québécois depuis le référendum d'octobre 1995, pour rencontrer les milieux financiers.

Le vice-premier ministre a rencontré des représentants de grandes institutions financières, de banques et de compagnies d'assurance, la crème des investisseurs japonais, qui détiennent désormais 17 % de la dette accumulée du Québec, soit une part comparable aux États-Unis ou à l'Europe.

M. Landry s'est aussi entretenu avec les ministres adjoints des **Affaires étrangères**, du **Commerce international** et des **Postes**.

Outre ces rencontres privées, M. Landry s'est aussi adressé à une centaine de personnes des milieux financiers.

« Parmi mes interlocuteurs, neuf sur 10 m'ont posé des questions sur le destin politique du Québec, a dit Bernard Landry. Cependant, les Japonais observent rationnellement la situation au Québec, car ils n'ont pas d'implication sentimentale d'un côté ou de l'autre du débat.

« Ils ont écouté mes démonstrations, analysé mes chiffres par intérêt et non par crainte de l'indépendance », a ajouté le ministre, s'appuyant sur le fait que les Japonais ont acheté avec constance, période référendaire ou non, 30 % des titres de la province depuis 1994.

Selon **Toru Yosano**, conseiller senior aux finances internationales chez **Nomura Securities**, courtier japonais qui vend des titres québécois à ses clients japonais, « ce discours a apporté des explications concrètes et nécessaires sur les positions de l'administration québécoise et sur son bilan financier actuel ».

M. Yosano n'est pas entièrement d'accord avec l'analyse de M. Landry.

Craintes

« Il est vrai que les investisseurs japonais ne pensent pas chaque jour aux problèmes politiques du Québec, a-t-il dit. Cependant, on aura beau leur dire que les paiements seront honorés en cas d'indépendance du Québec, ils ne souhaitent pas que ça arrive, de crainte que le prix des bons du Trésor ou des obligations qu'ils possèdent soit déstabilisé. » Toru Yosano confirme tout de même que, dans l'ensemble, les propos du ministre Landry ont été bien accueillis : « La force de son discours a été de comparer les aspirations du Québec à celles des pays européens, comme le Danemark ou la Suède, qui veulent garder un espace culturel national tout en faisant partie d'un espace économique transnational. »

Déficit zéro

Aussi, dans un contexte où le Japon fait face à de sérieux problèmes d'endettement et qu'il est à la recherche de solutions, l'objectif québécois de « déficit zéro » en a fait rêver plusieurs. « Nul doute que, sur ce plan, le gouvernement québécois s'est allié le Parlement japonais et ses bureaucrates », a dit Toru Yosano.

Pour Bernard Landry, il s'agit là d'un aspect tout aussi crucial pour les investisseurs : « Si le déficit zéro est atteint tel que prévu en l'an 2000, l'indépendance pourrait se faire cette année-là sans réactions du marché japonais, sinon des réactions positives. »

M. Yosano ne s'aventure pas à faire des prévisions précises à si long terme, quoiqu'il soit confiant en l'avenir des titres et des emprunts québécois au Japon.

Le Québec a en effet un avantage indéniable, selon le conseiller de Nomura. En 1972, le gouvernement québécois fut le deuxième dans le monde après les Australiens à arriver sur le « marché samouraï de l'emprunt », tel que le surnomme Bernard Landry.

« Les Japonais misent beaucoup sur la durabilité des liens, a expliqué Toru Yosano. C'est sans doute pour cela qu'ils continuent d'acheter davantage d'obligations québécoises que de toute autre province canadienne. »

Les portefeuilles japonais d'obligations provinciales canadiennes s'élevaient, pour l'année fiscale 1996, à environ 2,8 milliards de dollars pour le Québec et à 1,4 milliard pour l'Ontario, alors qu'ils atteignaient au plus 600 M$ pour les autres provinces. ■

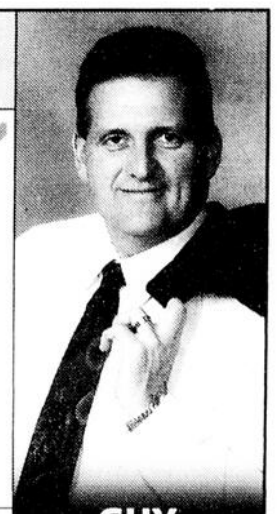
LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le taux de croissance économique du Canada a commencé à s'effondrer quand le poids des gouvernements a dépassé 30 % de l'économie à la fin des années 1960. Le secteur gouvernemental a atteint 50 % du produit intérieur brut en 1993. Aux États-Unis, le secteur public représente seulement 33 % du PIB. Cela pourrait bien expliquer une bonne part de l'écart de 4 % entre les taux de chômage des deux pays. »

Michael Walker,
Fraser Forum, Fraser Institute, janvier 1997.

CAMIONNAGE INTRA-QUÉBEC ET ONTARIO
transport de containers
entreposage
ISO 9002
70e anniversaire
(514) 935-5405

CAN-AM IMMIGRATION CLINIC INC.
VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (green card)
SONT ADMISSIBLES AU VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN EN TANT QUE CANADIENS: investisseurs, propriétaires de PME, employés cadres, main d'oeuvre très spécialisée, professionnels, agents manufacturiers, représentants commerciaux, distributeurs.
155, rue Principale Ouest, suite 116, Magog (Québec) J1X 2A7
Téléphone : (819) 868-2441 • Télécopieur : (819) 868-0746

FORMAX FORMATION • MOTIVATION
Ne cherchez plus! Le voici ; un conférencier concret, captivant et différent...
LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
pour solliciter efficacement
• La motivation • La prospection • La prise de rendez-vous • La présentation de vente • Le closing et les objections • Le suivi
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 10 février 1997 • Québec: 19 février 1997
LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
pour obtenir le maximum de votre équipe
• La confiance en soi • Les relations humaines • Le code d'éthique des leaders • La motivation de l'équipe • Les décisions difficiles • Les conflits
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 11 mars 1997 • Québec: 13 février 1997
AUTRES COURS DISPONIBLES
Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe
• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 149 $
(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)
1-800-361-0666 • (514) 774-0666 • Fax: 774-2161

GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Le luxe à votre portée.
LEXUS À la conquête de la perfection
Profitez d'un taux spécial sur la Lexus LS 400 1997.
Taux de location 4,9 %
Mensualité 899 $
À 4,9 % d'intérêt et 899 $ par mois, le grand luxe de la nouvelle Lexus LS 400 1997 est d'autant plus savoureux. Quel plaisir de conduire une voiture d'un tel raffinement, aux performances remarquables et au confort superbe. Sur la route, la LS 400 répond avec puissance, sûreté et élégance. Et maintenant, elle est plus accessible que jamais, mais seulement jusqu'au 28 février 1997.

LS 400
Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (Québec)
H4N 3C2
Tél. : (514) 748-7777
Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine (Québec)
H8S 2K9
Tél. : (514) 634-7171
Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin E., Laval (Québec)
H7M 1Z1
Tél. : (514) 668-2710
Boulevard Lexus Toyota
120, rue Marais, Québec (Québec)
G1M 3G2
Tél.: (418) 683-6565
* L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1997 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 9 500 $, frais de transport et de livraison (300 $), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 30 paiements mensuels de 899 $ pour un coût total de 26 970 $ plus taxes. Limite de 60 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 44 300 $ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. L'offre prend fin le 28 février 1997. Location sans acompte et autres termes de location offerts. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Toronto : un centre financier en forte croissance, mais aux pieds d'argile

Claude Forand

Toronto : la capitale financière du Canada ? On le savait déjà. Depuis une dizaine d'années, la Ville-Reine s'est aussi positionnée comme centre financier important sur la scène internationale.

Mais voilà qu'une étude du **Boston Consulting Group**, dévoilée récemment, démontre que le géant a aussi des pieds d'argile.

Pour les intervenants du milieu, le réveil a été brutal. « L'étude confirme que Toronto est l'un des centres financiers dont l'expansion est la plus rapide en Amérique du Nord. Cependant, nous avons aussi été secoués d'apprendre que notre situation reste très précaire, qu'il ne faut rien prendre pour acquis », a expliqué **Don Baxter**, directeur exécutif du développement économique pour la région métropolitaine de Toronto.

L'étude du Boston Consulting Group, intitulée *Les services financiers à la croisée des chemins - rôle actuel et potentiel des services financiers dans la région du Grand Toronto*, a été préparée pour la **Banque Scotia**. Son coût est « dans les six chiffres ».

Peter Godsoe, président du conseil et chef de la direction de la Banque, a déclaré que sa banque désirait quantifier, pour la première fois, l'importance des services financiers dans la région torontoise en regard du produit intérieur brut (PIB), de la création d'emplois et des industries connexes. Elle voulait aussi évaluer la place actuelle de Toronto sur l'échiquier financier international.

Portée de l'étude

L'analyse a porté sur les services bancaires, d'assurances, de courtage, de négociation de valeurs mobilières, de gestion de caisses de retraites et de fonds communs de placements. « Dans la région torontoise, tous ces services contribuent pour 21 milliards de dollars au PIB et 320 000 emplois directs et indirects en dépendent », a indiqué **David Pecaut**, vice- président du Boston Consulting Group.

En fait, les services financiers constituent, avec l'industrie automobile, le moteur de l'économie ontarienne. Ils viennent au deuxième rang pour l'impact économique dans la région torontoise, tout juste derrière le secteur de l'auto. Pour la création d'emplois, ils occupent le troisième rang.

En revanche, les services financiers représentent un avantage évident sur le secteur automobile : tant les achats que les emplois sont largement concentrés dans la région torontoise.

Les raisons expliquant l'essor des services financiers à Toronto sont nombreuses : la concentration historique des cinq grandes banques canadiennes au centre-ville, une main-d'oeuvre stable et dont la compétence est reconnue, l'excellente infrastructure en place (télécommunications, routes et aéroports, etc.), ainsi qu'une qualité de vie que le magazine *Fortune* a consacrée la « meilleure au monde » l'an dernier.

Point tournant

Un portrait trop beau pour être vrai ? Presque. « Toronto est à un point tournant de son développement économique, a fait valoir Don Baxter. La région peut soit continuer à se développer et renforcer sa position sur les marchés internationaux ou, au contraire, choisir de rester un centre régional axé exclusivement sur le Canada. »

M. Baxter ne cache pas que la deuxième approche entraînerait un déclin économique marqué pour le Grand Toronto, dont le sort reste lié à celui du secteur financier.

Pour l'heure, Toronto (comme Chicago et Singapour) est perçue comme un centre financier international secondaire, fournissant la plupart de ses services aux marchés régionaux, en plus d'être un chef de file international dans un ou deux secteurs. La Ville-Reine vient derrière les centres majeurs, tels New York, London et Tokyo, mais devant les centres plus régionaux, tels Los Angeles, Montréal et Vancouver.

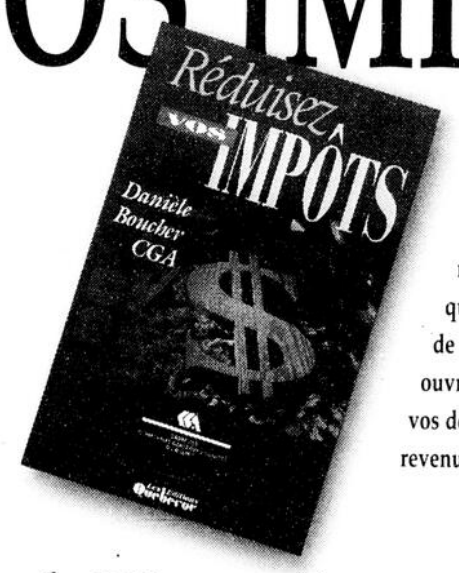
Fragilité

« C'est une position fragile qui est constamment menacée », a souligné Don Baxter. Comme beaucoup de centres internationaux, Toronto est en concurrence directe avec d'autres villes qui tentent d'élargir leur part du marché

➜

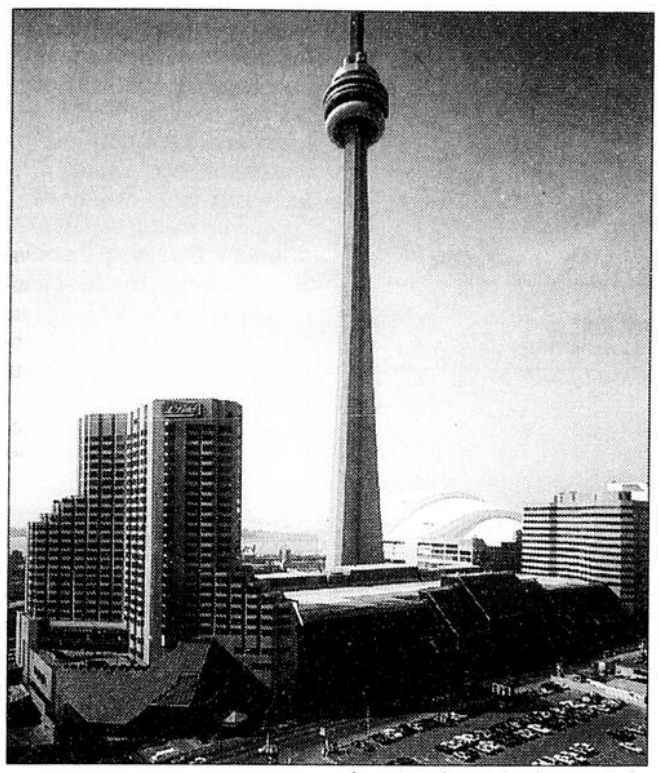
AVINGCO
groupe conseil Montréal-Québec-Sherbrooke
LA nouvelle force dans le marché
L'intégration de la multidisciplinarité au profit de votre rentabilité
• Évaluation technologique
•Financement de projet technologique
•Marketing des technologies
une approche innovatrice orientée sur les résultats.
Nous pouvons vous aider. Communiquer maintenant!
1-888-AVINGCO www: avingco.com

REÉR PROTÉGÉ
Dans la vie, il est impossible de tout prévoir. Perte d'emploi, diminution de revenus, problèmes juridiques, bref, de situations imprévues. Personne n'est complètement à l'abri des problèmes financiers. C'est pourquoi il est primordial de protéger certains de vos acquis contre la saisie par vos créanciers. Voilà ce que propose le REÉR PROTÉGÉ. Sachez qu'on n'est jamais trop prudent.
Laissez votre conseiller Midland Walwyn vous en dire plus long sur ce nouveau REÉR conçu spécifiquement pour notre réalité québécoise.
VOTRE ACTIF EST-IL VRAIMENT PROTÉGÉ?
Granby : (514) 776-1400 ; Laval : (514) 688-1004 ; Lévis : (418) 835-5707 ; Longueuil : (514) 442-2525 ; Montréal : (514) 846-1050 ou (514) 841-5700 ; Québec : (418) 652-8011 ; Sherbrooke : (819) 573-6000 ; Victoriaville : (819) 751-0105.
MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP»MC
MC LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Capital inc.

RÉDUISEZ VOS IMPÔTS


Conçu par thèmes pour vous permettre d'identifier rapidement les situations qui vous concernent et illustré de nombreux exemples, cet ouvrage vous aidera à préparer vos déclarations personnelles de revenus pour l'année 1996.
Près de 300 pages de conseils pratiques
Maintenant disponible en librairie. Prix suggéré 19,95 $
ORDRE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC
L'expert-comptable en performance financière

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR.



■ Les services financiers viennent au deuxième rang pour l'impact économique dans la région torontoise, tout juste derrière le secteur de l'auto.

sur un secteur en mutation rapide.

Dans un contexte d'économie mondiale, où les services financiers et les emplois qui s'y rattachent deviennent de plus en plus mobiles, la menace est réelle. En fait, l'étude du Boston Consulting Group confirme qu'avec l'arrivée des nouvelles technologies, 55 % des emplois dans le secteur financier à Toronto pourraient être occupés ailleurs.

Outre la technologie informatique, l'automatisation et la déréglementation internationale facilitent la mobilité des emplois et des services financiers, tout comme la sous-traitance, les fusions et les acquisitions de sociétés.

Carences et possibilités

Même si Don Baxter précise que les structures des services financiers dans le Grand Toronto sont bien en place, elles souffrent néanmoins de certaines carences inhérentes. C'est notamment le cas du dollar canadien, perçu comme une monnaie d'importance secondaire, de Toronto même, qui s'avère moins attrayante que New York pour attirer les cadres supérieurs de sociétés internationales, et de l'absence de la Ville- Reine sur le marché des valeurs dérivées, comparativement à Chicago, par exemple.

L'étude fait aussi valoir l'urgence pour Toronto d'obtenir une reconnaissance internationale dans certains secteurs particuliers. L'un de ceux-là est le financement des activités minières, en raison de l'importance de cette industrie au pays et du nombre de dirigeants de compagnies formés ici.

C'est aussi un créneau intéressant pour les grandes banques canadiennes qui pourraient faire valoir à l'étranger leur savoir-faire dans le secteur du financement des ressources naturelles, précise le rapport du Boston Consulting Group. « Je ne vous cache pas qu'il faudra repenser nos priorités pour le développement économique de la région torontoise, admet Don Baxter. Contrairement à l'industrie de l'automobile, les services financiers n'ont jamais profité de politiques et de réglementations claires pour favoriser leur essor en Ontario. Il est grand temps d'y remédier... » ■

TKS

VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 418-835-3500

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, incluant les serveurs HEWLETT PACKARD, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

FDM4 — VANTAGE

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substituts
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Gestion des coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre
Collecte de données (écran tactile)

POWERED BY PROGRESS
HEWLETT PACKARD Channel Partner
SCO
Microsoft Windows 95

La convention *entre actionnaires ou associés*

revue et corrigée par le Groupe d'intervention

POULIOT MERCURE

Il y a plus d'idées dans sept têtes que dans une

Un jour ou l'autre, tous les co-investisseurs, actionnaires ou associés d'une entreprise doivent faire face à deux situations cruciales : l'établissement des bases juridiques de leur relation et la protection de leurs intérêts individuels à la terminaison de cette relation.

En créant un groupe d'intervention qui adopte une approche globale, nous vous assurons de franchir ces étapes avec succès. Les sept avocats qui forment ce groupe possèdent des compétences dans différents domaines du droit : fiscalité, assurances, contrats commerciaux, corporatif, négociation, médiation et litige. L'intégration de leurs expertises leur permet de tout analyser et de tout prévoir, même le pire, et de vous préparer la meilleure convention possible. Quoi qu'il arrive par la suite, vous serez assurés d'avoir l'esprit en paix.

Pour obtenir plus d'information sur la convention entre co-investisseurs, actionnaires ou associés ou encore sur le Groupe d'intervention Pouliot Mercure, n'hésitez pas à communiquer avec Jean H. Gagnon (871-5475) ou Joel Silcoff (871-5451).



SÉMINAIRES SUR LA CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES OU ASSOCIÉS

Le jeudi 20 février, de 16 h à 18 h 30
Divorce corporatif :
et si on commençait par se parler ?

→ *Dans un esprit préventif, comment répartir les tâches entre associés et les inclure dans la convention ?*
→ *Comment prévoir des mécanismes de prise de décision à l'intérieur des structures administratives.*

Le mardi 15 avril, de 16 h à 18 h 30
La clause « shotgun »
vs la clause de retrait des affaires :
comment prévenir l'impasse ?

→ *Quels sont les avantages et les inconvénients de chacune de ces clauses ?*
→ *Quand et comment les utiliser ?*
→ *Les autres clauses de règlement de conflit.*

Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest
Salons A, B et C, Niveau B

Veuillez confirmer votre présence auprès de Nathalie Giroux au 875-5210 au plus tard le 17 février pour le séminaire du 20 février et le 11 avril pour le séminaire du 15 avril. Un léger buffet sera servi à la fin des présentations.

POULIOT MERCURE
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

La Tour CIBC, 31e étage
1155, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec) H3B 3S6
Téléphone : (514) 875-5210 Télécopieur : (514) 875-4308
E-mail : poumer@cedeq.com

CASSELS POULIOT DOUGLAS MACKIMMIE NORIEGA
TORONTO MONTRÉAL VANCOUVER CALGARY MEXICO

MEMBRE DU RÉSEAU INTERNATIONAL INTERJURIST /Genève-Luxembourg

L'ACTUALITÉ

Toronto : un centre financier en forte croissance, mais aux pieds d'argile

Claude Forand

Toronto : la capitale financière du Canada ? On le savait déjà. Depuis une dizaine d'années, la Ville-Reine s'est aussi positionnée comme centre financier important sur la scène internationale.

Mais voilà qu'une étude du **Boston Consulting Group**, dévoilée récemment, démontre que le géant a aussi des pieds d'argile.

Pour les intervenants du milieu, le réveil a été brutal. « L'étude confirme que Toronto est l'un des centres financiers dont l'expansion est la plus rapide en Amérique du Nord. Cependant, nous avons aussi été secoués d'apprendre que notre situation reste très précaire, qu'il ne faut rien prendre pour acquis », a expliqué **Don Baxter**, directeur exécutif du développement économique pour la région métropolitaine de Toronto.

L'étude du Boston Consulting Group, intitulée *Les services financiers à la croisée des chemins - rôle actuel et potentiel des services financiers dans la région du Grand Toronto*, a été préparée pour la **Banque Scotia**. Son coût est « dans les six chiffres ».

Peter Godsoe, président du conseil et chef de la direction de la Banque, a déclaré que sa banque désirait quantifier, pour la première fois, l'importance des services financiers dans la région torontoise en regard du produit intérieur brut (PIB), de la création d'emplois et des industries connexes. Elle voulait aussi évaluer la place actuelle de Toronto sur l'échiquier financier international.

Portée de l'étude

L'analyse a porté sur les services bancaires, d'assurances, de courtage, de négociation de valeurs mobilières, de gestion de caisses de retraites et de fonds communs de placements. « Dans la région torontoise, tous ces services contribuent pour 21 milliards de dollars au PIB et 320 000 emplois directs et indirects en dépendent », a indiqué **David Pecaut**, vice- président du Boston Consulting Group.

En fait, les services financiers constituent, avec l'industrie automobile, le moteur de l'économie ontarienne. Ils viennent au deuxième rang pour l'impact économique dans la région torontoise, tout juste derrière le secteur de l'auto. Pour la création d'emplois, ils occupent le troisième rang.

En revanche, les services financiers représentent un avantage évident sur le secteur automobile : tant les achats que les emplois sont largement concentrés dans la région torontoise.

Les raisons expliquant l'essor des services financiers à Toronto sont nombreuses : la concentration historique des cinq grandes banques canadiennes au centre-ville, une main-d'oeuvre stable et dont la compétence est reconnue, l'excellente infrastructure en place (télécommunications, routes et aéroports, etc.), ainsi qu'une qualité de vie que le magazine *Fortune* a consacrée la « meilleure au monde » l'an dernier.

Point tournant

Un portrait trop beau pour être vrai ? Presque. « Toronto est à un point tournant de son développement économique, a fait valoir Don Baxter. La région peut soit continuer à se développer et renforcer sa position sur les marchés internationaux ou, au contraire, choisir de rester un centre régional axé exclusivement sur le Canada. »

M. Baxter ne cache pas que la deuxième approche entraînerait un déclin économique marqué pour le Grand Toronto, dont le sort reste lié à celui du secteur financier.

Pour l'heure, Toronto (comme Chicago et Singapour) est perçue comme un centre financier international secondaire, fournissant la plupart de ses services aux marchés régionaux, en plus d'être un chef de file international dans un ou deux secteurs. La Ville-Reine vient derrière les centres majeurs, tels New York, London et Tokyo, mais devant les centres plus régionaux, tels Los Angeles, Montréal et Vancouver.

Fragilité

« C'est une position fragile qui est constamment menacée », a souligné Don Baxter. Comme beaucoup de centres internationaux, Toronto est en concurrence directe avec d'autres villes qui tentent d'élargir leur part du marché

➜

AVINGCO
groupe conseil, Montréal-Québec-Sherbrooke
LA nouvelle force dans le marché

L'intégration de la multidisciplinarité au profit de votre rentabilité

• Évaluation technologique
•Financement de projet technologique
•Marketing des technologies

une approche innovatrice orientée sur les résultats.

Nous pouvons vous aider.
Communiquer maintenant!

1-888-AVINGCO www: avingco.com

REÉR PROTÉGÉ

Dans la vie, il est impossible de tout prévoir. Perte d'emploi, diminution de salaire, problèmes juridiques : autant de situations souvent inévitables. Personne n'est parfaitement à l'abri des problèmes financiers. C'est pourquoi il est primordial de protéger certains de vos acquis contre la saisie par vos créanciers. Voilà ce que vous propose le REÉR PROTÉGÉ : parce qu'on n'est jamais trop prudent...

Laissez votre conseiller Midland Walwyn vous en dire plus long sur ce nouveau REÉR conçu spécifiquement pour notre clientèle québécoise.

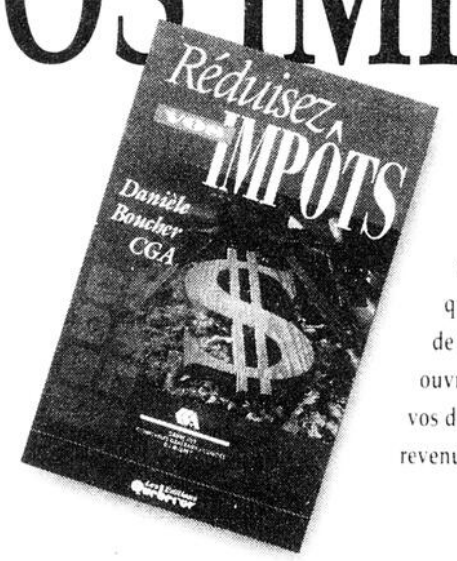
VOTRE ACTIF EST-IL VRAIMENT PROTÉGÉ?

Granby : (514) 776-1400 ; Laval : (514) 688-1004 ; Lévis : (418) 835-5707 ; Longueuil : (514) 442-2525 ; Montréal : (514) 846-1050 ou (514) 841-5700; Québec : (418) 652-8011 ; Sherbrooke : (819) 573-6000 ; Victoriaville : (819) 751-0105.

MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP»MC

MC LE SENS DES VALEURS «BLUE CHIP» est une marque de commerce de Capital Midland Walwyn Capital inc.

RÉDUISEZ VOS IMPÔTS



Conçu par thèmes pour vous permettre d'identifier rapidement les situations qui vous concernent et illustré de nombreux exemples, cet ouvrage vous aidera à préparer vos déclarations personnelles de revenus pour l'année 1996.

Près de 300 pages de conseils pratiques
Maintenant disponible en librairie. Prix suggéré 19,95 $

ORDRE DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS DU QUÉBEC

L'expert-comptable en performance financière

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR.



■ **Les services financiers viennent au deuxième rang pour l'impact économique dans la région torontoise, tout juste derrière le secteur de l'auto.**

sur un secteur en mutation rapide.

Dans un contexte d'économie mondiale, où les services financiers et les emplois qui s'y rattachent deviennent de plus en plus mobiles, la menace est réelle. En fait, l'étude du Boston Consulting Group confirme qu'avec l'arrivée des nouvelles technologies, 55 % des emplois dans le secteur financier à Toronto pourraient être occupés ailleurs.

Outre la technologie informatique, l'automatisation et la déréglementation internationale facilitent la mobilité des emplois et des services financiers, tout comme la sous-traitance, les fusions et les acquisitions de sociétés.

Carences et possibilités

Même si Don Baxter précise que les structures des services financiers dans le Grand Toronto sont bien en place, elles souffrent néanmoins de certaines carences inhérentes. C'est notamment le cas du dollar canadien, perçu comme une monnaie d'importance secondaire, de Toronto même, qui s'avère moins attrayante que New York pour attirer les cadres supérieurs de sociétés internationales, et de l'absence de la Ville- Reine sur le marché des valeurs dérivées, comparativement à Chicago, par exemple.

L'étude fait aussi valoir l'urgence pour Toronto d'obtenir une reconnaissance internationale dans certains secteurs particuliers. L'un de ceux-là est le financement des activités minières, en raison de l'importance de cette industrie au pays et du nombre de dirigeants de compagnies formés ici.

C'est aussi un créneau intéressant pour les grandes banques canadiennes qui pourraient faire valoir à l'étranger leur savoir-faire dans le secteur du financement des ressources naturelles, précise le rapport du Boston Consulting Group. « Je ne vous cache pas qu'il faudra repenser nos priorités pour le développement économique de la région torontoise, admet Don Baxter. Contrairement à l'industrie de l'automobile, les services financiers n'ont jamais profité de politiques et de réglementations claires pour favoriser leur essor en Ontario. Il est grand temps d'y remédier... » ■

TKS
VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 418-835-3500

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, incluant les serveurs HEWLETT PACKARD, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

FDM4 VANTAGE

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substituts
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Gestion des coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre
Collecte de données (écran tactile)

POWERED BY PROGRESS
HEWLETT PACKARD Channel Partner
SCO
Microsoft Windows 95

La convention entre actionnaires ou associés
revue et corrigée par le Groupe d'intervention

POULIOT MERCURE

Il y a plus d'idées dans sept têtes que dans une

Un jour ou l'autre, tous les co-investisseurs, actionnaires ou associés d'une entreprise doivent faire face à deux situations cruciales : l'établissement des bases juridiques de leur relation et la protection de leurs intérêts individuels à la terminaison de cette relation.

En créant un groupe d'intervention qui adopte une approche globale, nous vous assurons de franchir ces étapes avec succès. Les sept avocats qui forment ce groupe possèdent des compétences dans différents domaines du droit : fiscalité, assurances, contrats commerciaux, corporatif, négociation, médiation et litige. L'intégration de leurs expertises leur permet de tout analyser et de tout prévoir, même le pire, et de vous préparer la meilleure convention possible. Quoi qu'il arrive par la suite, vous serez assurés d'avoir l'esprit en paix.

Pour obtenir plus d'information sur la convention entre co-investisseurs, actionnaires ou associés ou encore sur le Groupe d'intervention Pouliot Mercure, n'hésitez pas à communiquer avec Jean H. Gagnon (871-5475) ou Joel Silcoff (871-5451).



SÉMINAIRES SUR LA CONVENTION ENTRE ACTIONNAIRES OU ASSOCIÉS

Le jeudi 20 février, de 16 h à 18 h 30
Divorce corporatif :
et si on commençait par se parler ?

- Dans un esprit préventif, comment répartir les tâches entre associés et les inclure dans la convention ?
- Comment prévoir des mécanismes de prise de décision à l'intérieur des structures administratives

Le mardi 15 avril, de 16 h à 18 h 30
La clause « shotgun »
vs la clause de retrait des affaires :
comment prévenir l'impasse ?

- Quels sont les avantages et les inconvénients de la rédaction de ces clauses ?
- Quand et comment les utiliser ?
- Les autres clauses de règlement de conflit

Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest
Salons A, B et C, Niveau B

Veuillez confirmer votre présence auprès de Nathalie Giroux au 875-5210 au plus tard le 17 février pour le séminaire du 20 février et le 11 avril pour le séminaire du 15 avril
Un léger buffet sera servi à la fin des présentations

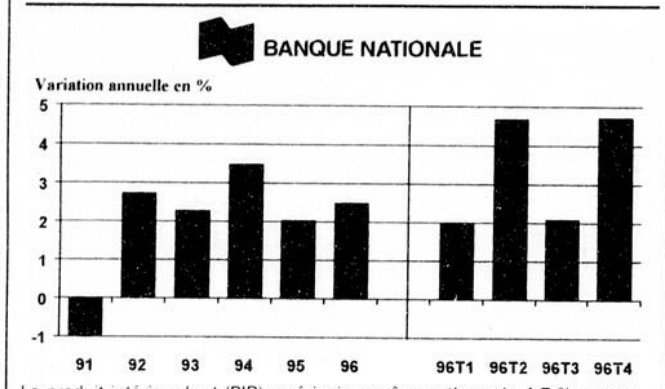
POULIOT MERCURE
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

La Tour CIBC, 31e étage
1155, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec) H3B 3S6
Téléphone : (514) 875-5210 Télécopieur : (514) 875-4308
E-mail : poumet@cedeq.com

CASSELS POULIOT DOUGLAS MACKIMMIE NORIEGA
TORONTO MONTRÉAL VANCOUVER CALGARY MEXICO

MEMBRE DU RÉSEAU INTERNATIONAL INTERJURIST / Genève-Luxembourg

Croissance économique aux États-Unis



Le produit intérieur brut (PIB) américain a crû au rythme de 4,7 % au quatrième trimestre de 1996, soit un gain bien supérieur aux prévisions les plus optimistes. Ce sont presque essentiellement les dépenses de consommation et les exportations qui ont contribué à ce rebond d'activité. La croissance soutenue du revenu personnel disponible a permis aux consommateurs d'augmenter leurs dépenses de 3,3 %. Au cours du trimestre précédent, la consommation n'avait augmenté que de 0,5 % alors que les revenus progressaient de 4,8 %. Les exportations ont enregistré un bond considérable de 25,5 %, soit le plus important depuis 1973. Sur l'ensemble de l'année, le PIB des États-Unis a crû de 2,5 %.

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
États-Unis				
Ventes au détail	déc.	0,6	- 0,2	5,0
Nouv. commandes	nov.	0,4	1,1	4,1
Commandes en carnet	nov.	0,4	1,3	7,7
Mises en chantier (000)	déc.	1,329	1,514	1,465
Production industrielle	déc.	0,8	0,8	3,2
Balance commerciale (M$)	oct.	- 16,699	- 15,896	159,6
Prix à la consommation	déc.	0,3	0,3	2,9
Prix à la production	déc.	0,5	0,4	2,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	5,3	5,2	5,4
Revenu personnel	nov.	0,5	0,0	4,8
Indicateur avancé US	nov.	0,1	0,0	0,4
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,7	0,8	3,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	nov.	0,9	1,3	1,8
Ventes de voitures (000)	nov.	,6	2,3	4,2
2. Livraisons manufacturières	nov.	3,0	- 2,8	2,3
Nouvelles commandes	nov.	1,9	- 1,3	2,4
dont : biens durables	nov.	4,2	- 3,7	3,2
3. Inventaires manuf. (M$)	nov.	1,0	0,4	3,8
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,33	1,36	1,36
4. Mises en chantier (000)	nov.	138,0	118,1	122,3
Production				
Produit intérieur réel	oct.	0,3	0,2	1,2
Production industrielle	oct.	0,1	0,0	0,8
dont : manufacturière	oct.	- 0,6	0,4	0,2
Construction	oct.	0,1	- 0,1	- 3,7
Services	oct.	0,5	0,2	1,7
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	nov.	537	- 9,9	5,3
Importations de marchandises	nov.	4,7	- 3,2	2,7
Balance commerciale (M$)	nov.	1 815,7	1 526,6	34 545,1
Inflation				
Prix à la consommation [4]	nov.	0,4	0,2	1,5
Prix industriels [4]	nov.	- 0,2	- 0,5	0,9

Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	9,7	10,1	9,7
- Québec	déc.	12,1	12,6	11,7
Rémunération hebdomadaire	nov.	0.1	- 0,5	2,6

Statistiques trimestrielles	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	III-96	3,3	1,2	2,3
Investissements †	III-96	18,8	- 7,7	4,8
Revenu personnel disponible †	III-96	0,8	- 1,4	1,0
Profits des entreprises ‡	III-96	51,9	- 0,6	13,1
% d'utilisation des capacités industri.	III-96	82,7	82,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS ‡	III-96	2,2	4,7	2,0

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur
3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
4 Non désaisonnalisé
† dollars constants
‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Faible hausse de la rémunération des salariés en 1997

Selon les derniers chiffres de **Statistique Canada**, la rémunération hebdomadaire moyenne au Canada était en hausse de 3,1 % au mois de novembre, comparativement au même mois de l'an dernier. Au Québec, le résultat se chiffrait à 0,3 %. L'écart est assez considérable et il persiste depuis quelques mois.

Pour les 11 premiers mois de 1996, la rémunération a enregistré une hausse de 2,1 % au Canada, à 585,05 $ par semaine. À titre de comparaison, elle s'établissait à 553,78 $ au Québec, en hausse de 0,8 %.

Le coût de la vie est certes plus élevé dans l'ouest du pays, comme en Ontario ou en Colombie-Britannique, mais la différence demeure même si on enlève les effets de l'inflation. Les conditions différentes du marché du travail expliquent cet écart.

Le marché du travail détermine les salaires

L'état du marché du travail est un élément déterminant de l'évolution des salaires dans une région. À ce sujet, le Québec a affiché une piètre performance en 1996, avec un gain de seulement 8 500 emplois, comparativement à 170 700 au Canada. Le taux de chômage au Canada est passé de 9,5 % en 1995 à 9,7 % en 1996, alors qu'il augmentait d'un demi-point de pourcentage au Québec en grimpant de 11,3 % à 11,8 %.

En général, c'est lorsqu'il s'exerce des pressions sur le marché du travail que les entreprises sont incitées à augmenter les salaires pour attirer les travailleurs. Pour ce faire, il faut un certain déséquilibre entre le nombre de travailleurs disponibles et la demande des entreprises.

Si la demande des entreprises est plus forte que le nombre de travailleurs aptes à remplir l'emploi offert, les salaires auront tendance à augmenter. À l'inverse, si le nombre de travailleurs disponibles est plus grand que la demande des entreprises, les salaires auront tendance à diminuer ou stagner.

Il y a certes de nombreux autres facteurs, comme la situation financière de l'entreprise ou le niveau de syndicalisation d'un secteur, qui peuvent influencer l'évolution des salaires. Pour répondre à des besoins à court terme, l'équilibre peut également se faire par la variation du nombre d'heures travaillées ou par le temps supplémentaire.

Toutefois, en 1996, le nombre d'heures moyennes travaillées par semaine a baissé de 31,5 à 31,1 par semaine au Québec. Cela laisse supposer que la demande des entreprises s'est atténuée.

Particularités sectorielles

Chaque secteur de l'économie fait face à un marché du travail particulier, selon le type de formation requis, les compétences techniques, etc. Certaines entreprises affirment publiquement qu'elles ont de la difficulté à recruter du personnel. Elles sont d'ailleurs plus enclines à offrir de meilleurs salaires si elles trouvent un candidat qui répond à tous leurs critères. La demande est donc plus grande que les travailleurs disponibles sur le marché.

En 1996, les secteurs qui ont obtenu la meilleure croissance de rémunération, en excluant le temps supplémentaire, sont les services immobiliers et les agences d'assurances (8,5 % d'augmentation), les mines (7,3 %) et l'exploitation forestière (4,3 %). La forte activité du marché de la revente de maisons existantes a stimulé le secteur immobilier et l'emploi dans les mines métalliques a crû de 5,7 % en 1996.

Le même phénomène s'est produit dans le secteur manufacturier, où le nombre de salariés a augmenté de 3,2 % et la rémunération, de 2,6 %. Les salariés les mieux payés demeurent toujours ceux des produits de raffinage du pétrole, de la première transformation des métaux, des pâtes et papiers et du matériel de transport. À l'inverse, la rémunération hebdomadaire moyenne a baissé de 1,8 % dans l'administration publique, de 1,1 % dans le secteur des communications et des services publics, de 0,8 % dans le commerce de détail, de 0,4 % dans la construction et de 0,2 % dans le secteur de l'hébergement et de la restauration.

Dans la plupart de ces secteurs, l'emploi a connu des diminutions importantes en 1996, montrant un certain déséquilibre qui désavantageait les travailleurs.

Faible amélioration en vue

Le marché du travail devrait s'améliorer en 1997 au Québec. On prévoit la création d'environ 35 000 emplois. Toutefois, le taux de chômage moyen demeurera élevé, soit près de 11,3 %. C'est trop peu pour permettre aux pressions sur les salaires de s'exercer. En incluant le temps supplémentaire, la rémunération hebdomadaire moyenne devrait augmenter d'un peu moins de 2 % au Québec en 1997, soit un niveau légèrement supérieur à l'inflation, qui devrait se situer à 1,6 %.

Ce sont les travailleurs du secteur manufacturier et des ressources naturelles qui devraient profiter des plus fortes augmentations salariales cette année, de même que certains secteurs des services comme les services personnels et les services aux entreprises. La plus forte création d'emplois favorisera ces secteurs.

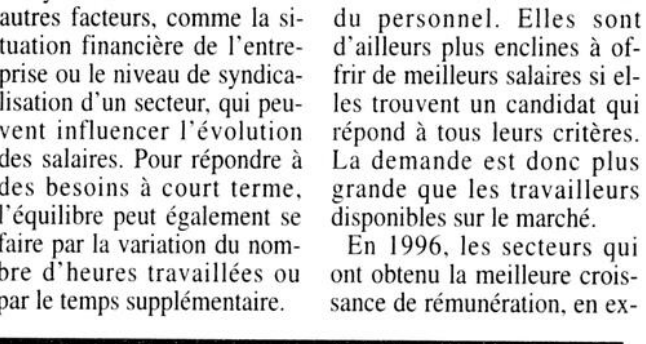
Quant aux bas salariés, ils profiteront de la hausse de 3,9 % du salaire minimum qui est entrée en vigueur en octobre 1996. Cependant, dans l'ensemble, ce n'est pas cette année que les travailleurs s'enrichiront. ■



Yves St-Maurice

Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

Évolution de la rémunération hebdomadaire moyenne



Source : Statistique Canada **Graphique : Mouvement Desjardins**

AVIS
de déménagement

Depuis le 1er février 1997, le Conseil des assurances de personnes est situé au
140, Grande-Allée Est, bureau 300
Québec (Québec) G1R 5M8

Tél. : (418) 647-2244 • 1 800 363-3501
Téléc. : (418) 647-4411

Conseil des assurances de personnes

LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR
La responsabilité de tous les intervenants en assurance de personnes

LES AFFAIRES

Entreprendre

Construction : les gros entrepreneurs jugent le régime de relations de travail impraticable

S'il n'en tient qu'à l'Association des constructeurs de routes et grands travaux, les négociations en cours dans la construction seront les premières et les dernières dans le cadre juridique actuel **p. 12**

Code du travail : le rapport Mireault dit non aux municipalités

L'étude réalisée par Réal Mireault, à la demande du ministre du Travail, sur l'application des articles 45 et 46 du *Code* aux municipalités risque de les décevoir **pp. 14-15**

Un contrat de services ?
Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!
juriFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE
50 modèles de contrats, seulement 29,95 $ CA
Pour la liste gratuite :
1-888-JURIFAX
http://www.jurifax.ca

Réjean Bourdeau

APG Solutions et Technologies veut faire passer ses ventes de 42 M$ à 100 M$ d'ici trois ans

La société prépare des acquisitions et l'ouverture de nouveaux bureaux



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

André Poirier : « Pour sortir des marchés locaux, il faut offrir davantage que du service-conseil informatique. Il faut également proposer des solutions globales, développées en partenariat. »

Le moins qu'on puisse dire c'est que la firme-conseil en gestion et en technologie de l'information, **APG Solutions et Technologies**, de Montréal, a le vent dans les voiles.

Son chiffre d'affaires qui était de 25 M$ en 1995, a grimpé à 35 M$ l'an passé. Selon son président **André Poirier**, 43 ans, il devrait s'établir à 42 M$ cette année. Pendant ce temps, le nombre d'employés est passé de 320 à 400.

Et les projets de croissance ne s'arrêtent pas là. « Nous avons adopté une stratégie qui permettra de faire passer nos ventes à 100 M$ d'ici 1999 », a déclaré M. Poirier.

Pour y parvenir, on prépare des acquisitions dans l'Ouest canadien ainsi que dans les régions de New York et de Washington.

L'achat d'une firme de Calgary, employant 200 personnes, devrait être annoncé sous peu.

Parmi les cibles retenues, M. Poirier privilégie les sociétés d'environ 50 employés, qui possèdent une expertise et un contenu technologique complémentaire à APG.

« On se donne deux ans pour augmenter nos ventes de 25 M$ par des acquisitions », a révélé le président.

Nouveaux bureaux

L'ouverture de nouveaux bureaux est aussi retenue pour accroître la taille de l'entreprise. APG possède déjà des pied-à-terre à Montréal, à Québec, à Ottawa, à Toronto, à New York, à Washington et à l'Isle sur la Sorgue, près d'Avignon, en France.

« La prochaine étape sera de s'implanter dans le nord-est des États-Unis, comme à Boston et à Chicago, et dans l'Ouest canadien. »

Selon M. Poirier, cette croissance sera soutenue par son partenaire financier **BMO Nesbitt Burns Equity Partners**, qui a injecté 4,2 M$ en juin, en échange d'une participation de 20 % dans l'entreprise.

« Pour les trois prochaines années, on a tout le financement qu'il nous faut, a-t-il dit. Dans deux ans, on commencera à regarder les options disponibles pour continuer notre développement. »

Plusieurs avenues sont envisagées, dont un investissement privé américain ou un premier appel public à l'épargne.

Partenaires

Le président explique la croissance rapide de sa firme par la vision claire partagée par les cadres et transmise aux employés.

« Nos connaissons nos objectifs et nous savons comment nous allons y parvenir, a-t-il expliqué. De plus, nous oeuvrons dans un créneau qui offre beaucoup de potentiel. »

À son avis, pour grandir à l'extérieur des marchés locaux, il faut offrir davantage que du service-conseil informatique. Pour se développer, les sociétés doivent offrir des solutions globales, développées en partenariat.

À titre d'intégrateur de solutions, APG regroupe et met en place les différents produits et expertises de compagnies spécialisées dans des secteurs complémentaires.

Il donne pour exemple le contrat qu'APG a réalisé pour la **Communauté urbaine de Toronto** et qui visait à mettre en place un système de gestion financière, incluant les équipements informatiques, les logiciels et le service-conseil.

Pour réaliser ce mandat, la firme québécoise a établi un partenariat avec trois joueurs importants : la californienne **Sun Microsystem**, fournisseur de serveur informatique et concepteur de la technologie *Java*; **Computron**, concepteur du New Jersey d'un logiciel financier, et la californienne **Oracle**, fournisseur de banques de données et de logiciels financiers.

« Ce qui est intéressant, c'est qu'une fois la technologie mise en place, on peut offrir ces solutions d'affaires éprouvées à d'autres clients. »

Pour preuve, depuis le mois de novembre, APG possède un bureau dans le même édifice que Computron, à Rutherford, en banlieue de New York.

Cette implantation fait suite à l'obtention par APG d'un contrat de 400 000 $ pour l'installation, avec son partenaire, d'un logiciel d'application financière à la fondation de recherche de **City University of New York**.

Projets

M. Poirier a également annoncé que cette démarche concernant le développement de solutions et de technologies, en partenariat avec des firmes complémentaires, sera bientôt supportée par un programme de recherche et développement (R & D) de 22 M$, réparti sur trois ans.

Le projet aurait été approuvé récemment par les gouvernement fédéral et québécois, et l'annonce officielle se ferait dans les prochaines semaines.

La société réalise présentement de nombreux contrats, notamment pour les institutions financières, les gouvernements et les municipalités.

Parmi ceux-ci, APG a décroché, en juillet, un contrat de plus de 1 M$ pour faire l'intégration technologique des systèmes fiduciaires et des régimes de la **Banque Laurentienne**.

En septembre, elle obtenait un contrat du ministère de la **Défense nationale** pour réorganiser son système de solde et tous les systèmes connexes pour profiter d'une technologie plus perfectionnée.

Auparavant, APG avait inauguré une phase de démarrage avec le ministère chinois de l'**Industrie métallurgique** pour implanter des infrastructures informatiques à l'usine de **Tangshan Iron & Steel Complex**.

La compagnie montréalaise agit aussi comme maître d'oeuvre de *Hiérapolis*, un projet triennal de 8 M$ pour diffuser de l'information par l'autoroute électronique aux résidants de l'Outaouais. ■

APG Solutions et Technologies en un coup d'oeil

Activité	firme-conseil en gestion et en technologie de l'information
Siège social	Montréal
Effectif	400
Chiffre d'affaires	35 M$
Marchés	Québec (40 %), reste du Canada (40 %), États-Unis (15 %), France et Chine (5 %)
Actionnaires	André Poirier, BMO Nesbitt Burns Equity Partners, cadres
Année de fondation	1986

LE POSTE COMPAQ PROFESSIONAL WORKSTATION
POSSÈDE UNE CARACTÉRISTIQUE UNIQUE : LA LIBERTÉ.



Voici un poste de travail fondé sur une architecture ouverte, ce qui lui permet de s'intégrer facilement à vos systèmes existants.

COMPAQ

©1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq est une marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office. Compaq Professional Workstation est une marque déposée de Compaq Computer Corporation.

Votre vie en sera transformée.

ENTREPRENDRE

Les gros constructeurs jugent impraticable le régime de négociation dans la construction

Alain Duhamel

S'il n'en tient qu'à l'**Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec** (ACRGTQ), les négociations en cours pour la conclusion d'une convention collective seront les premières et les dernières dans le cadre juridique actuel.

Le président de l'ACRGTQ, **Normand Pomerleau**, associé du **Groupe Pomerleau**, de Saint-Georges-de-Beauce, n'exclut pas l'hypothèse qu'il faille amender la *Loi sur les relations de travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction* (loi 46, pilotée par **Louise Harel** en février 1995) pour rendre possible la conclusion d'une convention collective.

« C'est plus complexe que lorsqu'on négociait pour l'ensemble de l'industrie, a dit M. Pomerleau. Il sera difficile de signer une convention collective. Peut-être devrons-nous retourner au ministère avant de signer une première convention. »

Le régime actuel des relations de travail dans la construction gêne les constructeurs de routes et grands travaux qui cherchent à se démarquer des entrepreneurs en construction des secteurs institutionnel, industriel et commercial membres de l'**Association de la construction du Québec** (ACQ).

Avec quelque 9 000 entrepreneurs qui procurent de l'emploi à plus de 60 000 ouvriers, l'ACQ dispose d'un poids décisif dans la conduite des négociations. Or, la coalition syndicale formée de la **FTQ-Construction** et du **Conseil provincial des métiers de la construction (international)** concentre ses efforts de négociation avec l'ACQ et tente de reproduire dans les autres secteurs les règlements convenus avec cette association. L'ACRGTQ compte environ 500 membres.

L'ACQ a conclu l'été dernier un protocole d'entente générale et s'affaire depuis à conclure la convention collective métier par métier. À ce jour, elle a obtenu un règlement dans 16 métiers sur 20.

Michel Paré, secrétaire général de l'ACQ, admet que le processus, amorcé depuis plus de 15 mois, a été beaucoup plus long que prévu. « L'encadrement de la loi 46 ne nous a pas vraiment créé de difficulté. Il y avait plusieurs années que les parties syndicale et patronale ne s'étaient pas parlé. Au début, tout y passait, y compris des sujets qui ne se règlent pas par la convention collective. »

Un régime à quatre

Pour des raisons différentes, l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec** (APCHQ) demande elle aussi d'importants amendements au régime juridique. Elle tente de soustraire le secteur de la construction résidentielle de l'industrie de manière à convenir de règles propres à son marché. Les négociations sont en panne depuis plusieurs mois.

« Nous pensons qu'il y a un espace pour négocier dans le cadre de la loi, mais il n'y a pas l'encadrement démocratique pour y arriver, dit **Martin Viau**, porte-parole de l'APCHQ. Nous ne concevons pas que les syndicats puissent arriver à quelque chose tant qu'il n'y aura pas un vrai vote résidentiel tenu par les travailleurs du secteur résidentiel. »

Les amendements de 1995 à la Loi ont fait éclater en quatre le bloc patronal tout en favorisant la formation d'une coalition syndicale unique. L'ACRGTQ, l'ACQ et l'APCHQ négocient donc leur convention collective propre, mais doivent négocier ensemble, par l'entremise de l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ), un tronc commun constitué des avantages sociaux, du fonds d'indemnisation, du traitement des griefs et des mesures disciplinaires et de la représentation syndicale.

La coalition patronale a peine à faire consensus. Les constructeurs d'habitations ne donnent pas leur assentiment aux règlements intervenus dans les clauses non monétaires du tronc commun. L'AECQ ne dispose pas encore d'un mandat de négociations des clauses à incidences financières.

« C'est toute la mécanique de la loi qui rend la chose difficile, a dit **Franco Fava**, président de **Neilson Excavation** et président du comité de négociations de l'ACRGTQ. Nous avons une structure de négociation qui est à repenser dans notre industrie; ce n'est pas viable !

« Si le législateur a voulu une négociation par secteur, c'est qu'il voulait des conditions particulières dans chaque secteur. Cependant, il est clair que les centrales syndicales veulent les mêmes conditions partout. »

La situation se complique davantage dans les faits puisque plusieurs entrepreneurs oeuvrent dans plus d'un secteur d'activité et, dans certains marchés de construction, la loi ne délimite pas clairement les secteurs.

Pour l'heure, le ministère du **Travail** écarte tout amendement à la loi en cours de négociation, mais les exclut pas par la suite. Cependant, le temps presse pour tout le monde. La première convention collective doit expirer, selon la loi, en avril 1998.

Les négociations pour renouveler ce qui est encore une hypothétique convention collective doivent débuter au plus tard en octobre 1997. D'ici là, la coalition syndicale risque d'éclater sous l'effet du maraudage statutaire prévu au mois de mai. ■

André Morin, réélu président de l'Association des entrepreneurs en construction

André O. Morin, vice-président de **Fertek**, de Laval, a été réélu à la présidence du conseil d'administration de l'**Association des entrepreneurs en construction du Québec** (AECQ), agent patronal de négociation des clauses communes à tous les secteurs de la construction.

Outre le président, le comité exécutif de l'AECQ se compose de **Jean-Guy Laurin (Pavage Maska)**, vice-président, **Gaétan Rouillard (Constructions Gaétan Rouillard)**, trésorier, **Réjean Tardif (Construction Fitzpatrick Canada)**, secrétaire, de même que **Richard Lavergne(Entreprises Électriques Charmeau)** et **Robert Brown (Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec)**, directeurs.

L'AECQ s'acquitte de deux mandats principaux dans l'industrie de la construction : la collecte et la répartition des cotisations sociales et professionnelles et la négociation des clauses relatives aux fonds d'indemnisation, aux avantages sociaux, au traitement des griefs et des mesures disciplinaires et à la représentation syndicale commune à tous les secteurs d'activité dans l'industrie. (AD) ■

AVALON ⇝ UNE RACE PARTICULIÈRE DE BERLINES PLEINE GRANDEUR.

AVALON.
PLUS QU'UNE BERLINE PLEINE GRANDEUR, C'EST UNE TOYOTA PLEINE GRANDEUR.

La Toyota Avalon 1997, c'est la berline pleine grandeur qui a plus à offrir. Sa ligne fluide et sophistiquée fera tourner bien des têtes dans votre voisinage. À l'intérieur, un espace généreux conçu pour 6 passagers est rempli de petits agréments pour vous permettre de prendre vos aises en tout confort. Derrière le volant, vous serez littéralement transporté par son moteur V6 de 200 chevaux, sa douceur de roulement exceptionnelle et sa tenue de route précise. Mais surtout, contrairement aux autres berlines de sa catégorie, l'Avalon vous procure plus de tranquillité d'esprit grâce à la qualité, la fiabilité et la durabilité légendaires de Toyota. L'Avalon 1997. C'est une berline pleine grandeur. Et avec un prix à partir de **33 718 $****, elle est aussi étonnamment abordable.

TOYOTA

CRÉDIT TOYOTA Programmes de location de Crédit Toyota. Offres de location sur approbation du crédit valables sur tous les modèles 1997 neufs, loués et livrés au plus tard le 28 février 1997. Immatriculation, enregistrement, assurances et taxes en vigueur en sus. *En fonction d'une location-bail de 48 mois pour l'Avalon XL (modèle BF12BP-A avec transmission automatique) avec acompte de 4 300 $ ou échange net équivalant. Un montant maximum de 700 $ de frais de transport et de préparation inclus. Premier versement et dépôt de garantie de 475 $ exigés au moment de la livraison. Prix de l'option d'achat de 17 533,36 $ basé sur un maximum de 96 000 km. Des frais de 0,15 $/km s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire. **PDSF de l'Avalon XL, modèle BF12BP-A, excluant les frais de transport et de préparation. Modèle présenté avec des équipements en option. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour tous les détails.

TOYOTA AVALON XL
LOUEZ À PARTIR DE
398$*
PAR MOIS/48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
SEULEMENT 4 300 $ D'ACOMPTE



Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux canadiens.

Les gros constructeurs demandent à Québec de nouvelles taxes pour les routes

Les constructeurs de routes se rallient au point de vue de leur principal donneur d'ordre, le gouvernement québécois, et l'appuient dans les nouveaux prélèvements fiscaux qu'il projette pour financer l'entretien et la construction du réseau routier.

« Nous devrions avoir suffisamment de revenus provenant de la route et des automobilistes et même faire du rattrapage », dit **Normand Pomerleau**, associé du **Groupe Pomerleau**, principal constructeur québécois, et président de l'**Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec** (ACRGTQ).

« Mais le ministre nous dit qu'il a besoin ailleurs des revenus de la **Société de l'assurance automobile du Québec** (SAAQ), qui est une grosse vache à lait. On ne peut remettre 100 % comme cela se fait dans d'autres pays. »

« Il faudra une nouvelle taxe », dit-il, en se persuadant que les automobilistes l'accepteront si elle est remise en totalité dans l'entretien des routes.

Rien n'est moins certain puisque le **Club automobile du Québec** (CAA-Québec) mène une campagne d'opposition à toute nouvelle taxe aux dépens des usagers de la route, estimant qu'ils paient déjà trop.

L'ACRGTQ estime qu'elle a déjà marqué des points auprès du gouvernement québécois en le persuadant d'instituer un fonds spécial de conservation et d'amélioration du réseau routier, doté d'une somme de 360 M$, largement inférieure aux besoins minimaux évalués à environ 700 M$ par année et surtout très loin des 3,2 milliards de dollars prélevés chaque année sous forme de taxes, droits, permis et autres frais auprès des automobilistes et des camionneurs.

De plus, elle estime avoir convaincu **Jacques Brassard**, ministre des **Transports**, de l'absolue nécessité d'investir au moins 450 M$ par année, quitte à financer le programme par des taxes supplémentaires sur l'essence, l'immatriculation des véhicules, les achats de véhicules neufs et de pneus.

« Le fonds est créé et le gouvernement n'a plus à se convaincre qu'il doit investir davantage. Ce sont des développements que nous n'avions pas l'an dernier », dit Normand Pomerleau.

Un début d'optimisme émerge dans l'esprit des constructeurs de routes et de travaux de génie civil d'autant plus que le gouvernement canadien vient de proposer une rallonge de 450 M$ au programme fédéral- provincial de rénovation des infrastructures.

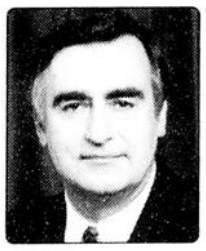
Si le gouvernement du Québec et les municipalités y adhèrent, le programme pourrait susciter au Québec des investissements de 550 M$ en 1997-98 et soutenir la création d'environ 4 000 emplois.

Au cours de la première phase du programme d'infrastructure, lancée en 1993-94, les gouvernements du Canada et des provinces et les municipalités ont investi 6,5 milliards dans 12 500 projets.

Ils ont ainsi soutenu plus de 100 000 emplois. ■

Alliance des Manufacturiers et des Exportateurs du Québec

Déjeuner-causerie



M. Lucien Bouchard
Premier ministre du Québec

« L'exportation, élément-clé d'une économie solide et dynamique. »

Le vendredi
21 février 1997, à midi
hôtel Radisson, Montréal

Le nombre de places est limité

Coût d'un billet :
62,68 $ (membres)
74,07 $ (non-membres)
Lot de 10 billets : 598,26 $
(taxes incluses)

Pour réservations :
(514) 866-7774, poste 115
ou (514) 231-7619



VOICI COMMENT LE HOCKEY SUR GLACE A FAIT
SON ENTRÉE EN AFRIQUE DU SUD.



Aéroport international de Mirabel, 15 h

La saga débute.

Seize jeunes et seize petits coeurs qui palpitent à l'idée de remporter le tournoi international de hockey de Copenhague. Je suis conscient que notre pire ennemi est la loi de Murphy : quand quelque chose peut tourner mal, ça tourne mal.

Copenhague, 6 h

Je questionne : « Nos bagages ne sont pas arrivés? » « Ils arriveront demain ... via ... l'Afrique du Sud » me répond poliment le préposé. « Le match de ce soir n'est pas en Afrique du Sud » lui dis-je les dents serrées.

Magasin Lars Sports, 13 h



Le moins que l'on puisse dire, c'est que le gérant du magasin est agréablement surpris de voir tous mes joueurs enfiler de nouveaux équipements. Il est quand même plutôt calme comparativement à mes petits hommes qui déballent leurs nouveaux équipements comme si c'était leurs anniversaires. Je les regarde et je remercie le ciel pour le pouvoir d'achat de la carte Visa Or. Je n'aurais jamais pensé avoir besoin ne serait-ce que de la moitié des avantages supplémentaires que confère ma carte Visa Or. Mais ne dit-on pas que la meilleure défense contre la loi de Murphy c'est de ne jamais dire jamais. Comme je pousse un soupir de soulagement, le jeune Éric, ou « Rocket » comme il aime se faire appeler, tire sur mon manteau.



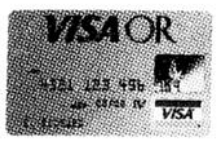
Cabinet du docteur Johan, 14 h

La recharge de la pompe pour asthmatique du « Rocket » est rangée dans son sac de hockey. Malheureusement, son sac survole présentement Alger.

Je compose alors le numéro de la ligne Visa Or et on me donne une liste de médecins parlant français. Nous faisons donc remplir la pompe du « Rocket » et partons en direction de la patinoire.

Centre sportif de Copenhague, 18 h

Les jeunes se présentent sur la patinoire pendant que je finis d'enlever les étiquettes de prix sur leurs casques. Du coup je célèbre notre première victoire - nous avons vaincu le vieux Murphy. Et la première étoile du match fut sans aucun doute ma carte Visa Or. Ce doit être pour cette raison qu'on dit « VISA. Une carte. Une seule. »



Avances de fonds d'urgence.†
Assistance médicale et juridique.
Limite minimum de crédit de 5 000 $.††
Remplacement d'urgence de carte.

VISA. UNE CARTE. UNE SEULE.°°

CIBC Citibank Desjardins Banque Laurentienne Banque Royale Trust Royal Banque Scotia Banque TD

°Marque déposées de VISA International. °°Marque déposée de VISA Canada. †Jusqu'à 5 000 $, selon le crédit disponible. ††Sous réserve d'approbation de crédit.
Pompe pour asthmatiques, produit de Glaxo Group Limited.

ENTREPRENDRE

Rapport Mireault sur le Code du travail : les municipalités essuient une fin de non-recevoir

Dominique Froment

Les municipalités du Québec ont essuyé une fin de non-recevoir de la part de **Réal Mireault** et devront refaire leurs devoirs.

Les municipalités réclament depuis longtemps d'être exclues de l'application des articles 45 et 46 du *Code du travail*. Ces articles les empêchent de faire de la sous-traitance à l'heure où cette solution apparaît de plus en plus incontournable.

Le ministre du **Travail**, **Matthias Rioux**, a commandé un rapport sur la question à M. Mireault, un ancien sous-ministre du Travail. Son rapport de plus de 200 pages rendu public la semaine dernière est décevant pour les municipalités, selon l'analyse qu'a faite pour nous l'avocat **Michel Décary**, du cabinet **Stikeman, Elliott**.

Expliqués succinctement, les articles 45 et 46 stipulent que tout acquéreur d'une entreprise est lié par l'accréditation syndicale et la convention collective de cette entreprise. Cette règle vaut aussi pour les preneurs d'ouvrage (sous-traitants). Comme les conventions collectives dans le secteur municipal sont beaucoup plus généreuses que dans le secteur privé, très peu d'entreprises privées peuvent sous-traiter des services municipaux.

Problématique plus vaste

Les municipalités s'attendent à se voir confier par Québec de nombreuses responsabilités au cours des prochaines années. Cette tendance est d'ailleurs bien amorcée en Ontario. D'une part, les municipalités ne veulent pas être liées, en vertu des articles 45 et 46, par les conventions collectives signées par le gouvernement du Québec. Pour les municipalités de moins de 25 000 habitants, cette situation serait invivable.

D'autre part, pour réduire leurs coûts, les municipalités souhaitent impartir au secteur privé bon nombre des services que leur confiera Québec. Or, les entreprises privées qui seraient susceptibles de sous-traiter ces services ne pourraient pas rester concurrentielles si elles devaient respecter les conventions collectives signées par les municipalités.

Malheureusement pour elles, M. Mireault n'a pas retenu les arguments des municipalités et renvoie la balle au gouvernement. Il estime en effet que le retrait des articles 45 et 46 du Code du travail aurait des conséquences trop graves, dont la remise en question du droit d'association. « Dans son rapport, M. Mireault affirme qu'il s'agit là d'une question politique et sociale qui dépasse le cadre de son mandat, a expliqué Me Décary. Il soutient qu'on ne peut voir les articles 45 et 46 de façon isolée et qu'il faudrait procéder à une analyse globale des relations de travail dans le monde municipal. »

Selon M. Mireault, il revient au gouvernement de vérifier si l'impartition des services permettrait aux municipalités de réduire leurs coûts, comme elles le prétendent. C'est aussi à Québec de voir si la population est d'accord avec l'impartition de services municipaux, lesquels et à quelles conditions. On sait que, par exemple, le transfert de la gestion de l'eau au secteur privé rencontre de fortes résistances dans la population.

La mauvaise porte

« Le problème actuel (les conventions collectives très généreuses) vient du fait que les municipalités ont mal géré leurs affaires. Or, M. Mireault refuse d'effacer des années de mauvaise gestion en tirant un trait sur deux articles du Code du travail, a expliqué Me Décary.

« Cela ne veut pas dire que tout est perdu pour les municipalités, mais elles devront aborder la question sous un angle plus large que la simple question des coûts. Il faudrait commencer par identifier les services que Québec prévoit transférer aux municipalités et analyser si elles auront les moyens financiers de les assumer.

« Si la réponse est non, il faudrait voir ce qu'on peut faire pour leur permettre de s'adapter. Il existe bien d'autres solutions que le retrait des articles 45 et 46. Est-ce qu'on ne pourrait pas, par exemple, les modifier pour qu'ils ne s'appliquent qu'aux emplois existants (et non aux nouveaux emplois) ? Est-ce qu'on ne pourrait pas transférer aux sous- traitants que la sécurité d'emploi et non la sécurité du revenu ? Il faut revoir tout le Code du travail et non seulement quelques articles.

« Il me semble évident que l'impartition des services municipaux est justifiée dans le contexte économique actuel. Cependant, les municipalités ont frappé à la mauvaise porte au ministère du Travail. Elles doivent plutôt se tourner vers le ministère des **Affaires municipales** et refaire leurs devoirs. » ■



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **« Dans son rapport, M. Mireault affirme qu'il s'agit là d'une question politique et sociale qui dépasse le cadre de son mandat », a expliqué Me Michel Décary.**

SUPER AUBAINE DE DÉBUT D'ANNÉE

LE PLAISIR DE CHANGER DE VÉHICULE AUX DEUX ANS

AVANTAGE 24 mois

Berline ou familiale 299 $ par mois

LOCATION 24 MOIS SEULEMENT

Première mensualité exigée. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Des frais de 0,08 $ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.

TRANSPORT INCLUS
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Sable GS 97

Véhicules tels qu'illustrés



Taurus GL 97

- Moteur V6 à injection électronique séquentielle
- Transmission automatique 4 vitesses à surmultipliée
- Climatiseur
- Banquette arrière à dossier divisé repliable 60/40
- GROUPE D'ÉQUIPEMENTS PRÉFÉRÉS 410A (SABLE), 161A (TAURUS) :
- Programmateur de vitesse
- Rétroviseurs extérieurs chauffants à réglage électrique
- Radio AM/FM stéréo/cassettes
- Verrouillage électrique des portes
- Freins ABS
- Groupe éclairage

MERCURY SABLE MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT	MENSUALITÉ	FORD TAURUS MISE DE FONDS OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT
3 250 $	299 $	3 100 $
2 250 $	349 $	2 100 $
1 250 $	399 $	1 100 $

Ford FORD

Voyez le concessionnaire de votre région

Ford MERCURY LINCOLN

« C'est un non-sens que les municipalités soient régies par le même code du travail que le privé » - Jean-Jacques Rainville

Dominique Froment

« Que les municipalités du Québec soient régies par le même *Code du travail* que le secteur privé est un non-sens », affirme **Jean-Jacques Rainville**, avocat spécialisé en relations de travail au cabinet **Dunton, Rainville, Toupin, Perrault**.

« Les gouvernements fédéral et du Québec savent très bien que ça n'a pas de sens puisqu'ils ont chacun leur propre loi pour régir les relations de travail avec leurs employés. Comment se fait-il que Québec ne comprenne pas la situation dans laquelle se trouvent les municipalités ? » se demande M. Rainville, qui est également membre de l'**Ordre des conseillers en relations industrielles du Québec**.

« Tout le système des relations de travail est basé sur un rapport de force. Dans le secteur privé, ce rapport est équilibré par les lois du marché. Si les employés abusent, la compétitivité de leur entreprise peut en souffrir et sa survie peut être menacée.

« C'est très différent dans le secteur municipal. Comme une ville ne peut pas fermer ses portes, il n'y a pas de limites à ce que les employés peuvent demander à leur employeur. Cela explique les écarts de salaire substantiels entre les employés municipaux et ceux de la fonction publique québécoise. »

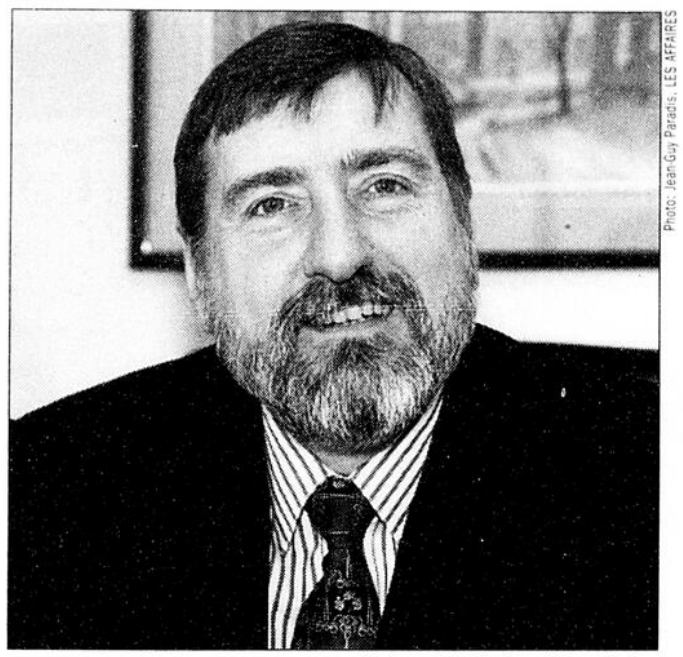


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jean-Jacques Rainville : « Les syndicats des employés municipaux ont intérêt à ne pas renouveler leurs conventions collectives. »**

Et ces écarts continueront de s'accroître si on ne fait rien, craint M. Rainville. « La richesse des municipalités a toujours été le foncier. Cependant, comme il se construit beaucoup moins de maisons depuis quelques années et qu'en plus leur valeur augmente moins rapidement, on s'achemine vers un sérieux problème. Il y a des limites à demander aux élus municipaux de gérer serré. »

Selon M. Rainville, si les municipalités versaient à leurs employés les mêmes salaires que le gouvernement du Québec verse aux siens, elles épargneraient 30 % de leur masse salariale en moyenne. « Québec veut transférer de plus en plus de responsabilités aux municipalités et il n'a pas d'argent à leur donner. Qu'il leur donne au moins des outils pour les assumer ! »

L'article 59

On a beaucoup parlé de l'article 45 du Code du travail qui limite énormément la sous-traitance dans le secteur public. M. Rainville reconnaît que cet article constitue un boulet au pied des municipalités, mais il croit que l'article 59 est encore pire pour elles.

L'article 59 stipule que lorsqu'une convention collective prend fin, elle peut contenir une clause qui permet de la maintenir en vigueur indéfiniment, jusqu'à ce que les deux parties en arrivent à une entente. Les conventions collectives de toutes les municipalités contiennent cette clause. Comme les municipalités n'ont pas le droit de lock-out, elles n'ont pratiquement pas de pouvoir de négociation.

« Cela signifie, par exemple, que si la convention comporte un plancher d'emplois, le syndicat peut le maintenir tant qu'il le veut, a indiqué M. Rainville. Quand l'inflation était à 10 %, cet article 59 mettait de la pression sur les syndicats pour renouveler rapidement à la hausse leurs conventions collectives. Cependant, maintenant qu'il n'y a presque plus d'inflation, les syndicats ont tout intérêt à ne pas se presser de renouveler pour maintenir les généreux avantages obtenus en période de vaches grasses.

« Il est essentiel que l'article 59 soit modifié. Il pourrait cesser d'avoir effet après six mois, par exemple. Si, après ce délai, les parties ne s'entendent toujours pas, la municipalité pourrait renouveler la convention unilatéralement. Cela mettrait de la pression sur les syndicats pour renouveler et rééquilibrerait le rapport de force. Tôt ou tard, il va falloir en venir à ça et plus Québec va attendre, plus les dommages seront importants. » ■

POUR VOS DÉPLACEMENTS!
Metro
10 à 12 passagers
MAX AVIATION INC.*
(514) 656-1710
1-800 561-0613
* UNE ENTREPRISE DU GROUPE CARGAIR LTÉE

Le français s'affiche!
Faire des affaires en français, c'est payant!
Vous avez des questions sur l'usage du français dans l'affichage public, l'étiquetage des produits, la documentation commerciale et les raisons sociales?
Nous avons des *publications*, des *services*... et des *réponses!*
Téléphone à Montréal: (514) 873-6565
Pour les bureaux régionaux, consultez votre annuaire téléphonique.
Du 1er février au 30 juin 1997, recevez de l'information par télécopieur en composant le: 1 800 645-7347
Site Internet: http://www.olf.gouv.qc.ca
Gouvernement du Québec
Office de la langue française
LE CONSEIL QUÉBÉCOIS DU COMMERCE DE DÉTAIL

BDC
RENCONTRE $
6e présentation
OCCASION D'AFFAIRES INVESTISSEURS
OCCASION D'AFFAIRES
(Entreprises en exploitation ou projets)
Secteurs:
- Fabrication - Distribution - Services*
*(Communications, Énergie, Environnement, Santé, Informatique, etc.)
VOUS RECHERCHEZ UN INVESTISSEUR?
La **Banque de développement du Canada** vous offre la possibilité de présenter votre entreprise ou votre projet à un groupe d'investisseurs éventuels, privés ou corporatifs.
Endroit: Centre Sheraton Montréal
Date: Le 9 avril 1997
Faites parvenir votre plan d'affaires avant le 14 mars 1997 à:
Marcel Parisien
Banque de développement du Canada
800, Square Victoria
Tour de la Place-Victoria
C.P. 187
Montréal (Québec)
H4Z 1C8
Inscription (si sélectionné): 450 $
(taxes et léger repas du midi inclus)
Renseignements: (514) 496-7966

ENTREPRENDRE

Le Cosmodôme de Laval se tourne vers la formation de cadres pour rentabiliser ses activités

Dominique Froment

Le **Camp spatial Canada**, mieux connu sous le nom de *Cosmodôme de Laval*, se tourne vers la formation de cadres pour rentabiliser ses activités. C'est ce qu'a annoncé aux AFFAIRES **Bernard Thibault**, consultant interne appelé à la rescousse de l'établissement.

« Je ne parle pas de payer l'immeuble, mais de rentabiliser les activités, a expliqué M. Thibault, éditeur des jeux *Tableaux de motivation* et *Contrats des gagnants*, publiés par les **Éditions Gallimard**. Les activités scolaires destinées aux jeunes génèrent environ 1 M$. Il manque environ 1,5 M$ de revenus pour atteindre le seuil de rentabilité et je pense qu'avec les activités de formation, on peut y arriver en un an. »

Ouvert il y a deux ans, le Cosmodôme était dirigé par une équipe dédiée au concept éducatif. Or, la clientèle d'enfants est nettement insuffisante et pas assez fortunée pour rentabiliser les activités, le Cosmodôme n'étant utilisé que quatre mois par année. Misant sur une demande croissante en Amérique du Nord pour des centres de formation et de motivation pour cadres supérieurs de plus en plus sophistiqués et exotiques, M. Thibaut a décidé de faire prendre un virage corporatif au Cosmodôme.

Pour cela, il a demandé l'aide de **Johane Verdier**, psychologue industrielle et présidente du **Cabinet Réaliser**, de Laval, spécialisé en formation et consultation en ressources humaines. Mme Verdier offre les cours de leadership à **Ericsson Communications**, reconnue pour être avant-gardiste dans le domaine de la formation.

Selon M. Thibault, le Cosmodôme est fort bien équipé pour remplir sa nouvelle mission. Il possède 10 salles de réunion pouvant accueillir entre 15 et 350 personnes, une capacité d'hébergement pour 250 personnes, à raison de huit par chambre, en plus d'équipements très sophistiqués.

Trois programmes

Le Cosmodôme offre aux entreprises trois programmes : la formation en leadership et le travail d'équipe; la motivation; et le triathlon, une activité récréative.



■ **Bernard Thibault et Johane Verdier affirment qu'ils sont certains de réaliser un bénéfice d'exploitation en 1998.**

Le programme de formation inclut une simulation de mission spatiale qui fait ressortir les traits de caractère des participants. En plus de favoriser le travail en équipe, cette expérience permet à Mme Verdier de faire un diagnostic rapidement.

La mission consiste en un décollage de la navette, la réparation d'un satellite en orbite et l'atterrissage. Elle est supervisée par Mme Verdier à partir du centre de contrôle. Cette mission est suivie d'ateliers d'une durée d'un à cinq jours, au terme desquels les participants retournent en mission pour évaluer les résultats. Ce programme coûte 277 $ par jour par personne, incluant deux repas.

Le programme de motivation est constitué de six épreuves (mission spatiale, construction de satellite, etc.) mettant en compétition des équipes. « Dans ce genre de compétition, les équipes de marketing, plus habituées à la compétition, réussissent généralement mieux que les équipes d'ingénieurs », a dit Mme Verdier. Ce programme d'une journée coûte 167 $ par personne, incluant deux repas.

Le triathlon dure une demi-journée et coûte 77 $ par personne. Il comprend, entre autres activités, un décollage de la navette et une marche sur la lune. « C'est pas mal plus *trippant* que de faire de l'alpinisme ou du rafting, assure M. Thibault, qui veut aller chercher de la clientèle aux États-Unis, où les centres du genre rivalisent d'imagination. Avec le taux de change, ce n'est pas cher pour les Américains. En plus, on est à proximité de deux aéroports. »

Pour vaincre la résistance aux changements, le Cosmodôme peut aussi organiser des missions spatiales de nuit. L'hébergement coûte 30 $ par personne. LES AFFAIRES ont joint deux entreprises qui ont déjà vécu une expérience au Cosmodôme : Ericsson et **Bell Canada**. Ericsson, de Mont-réal, filiale de recherche et développement en téléphonie cellulaire de la multinationale suédoise du même nom (80 000 employés dans le monde), développe des logiciels pour les télécommunications.

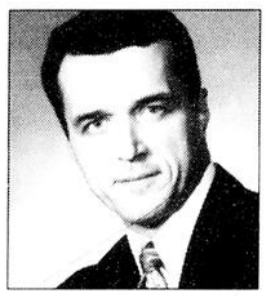
Clients impressionnés

Ericsson a répété l'expérience à cinq ou six reprises.

« L'expérience a été très très positive, a affirmé **Normand Saint-Vincent**, chef de formation chez Ericsson. J'ai trouvé que les équipements du Cosmodôme se prêtent très bien à nos objectifs de formation. »

Louise Hawley, directrice du marketing de Bell Canada, a amené son équipe de vente et celle d'une consoeur au Cosmodôme pour créer des rapprochements entre les deux équipes.

« C'est très différent comme expérience et nous avons beaucoup apprécié, a-t-elle précisé. J'ai recommandé le Cosmodôme à des clients, dont **Nortel**. » ■



La direction de SIT International est fière d'annoncer la nomination de M. Bernard Dombrowski, c.a., au poste de vice-président-Finances.

M. Dombrowski est comptable agréé et possède une expérience variée de 15 ans dans le domaine des services conseils et de la gestion, sur les plans national et international. Il a comme mandat de développer une planification stratégique pour orienter les activités de financement et consolider les opérations financières de l'entreprise. Il sera une ressource précieuse pour SIT dans l'atteinte de ses objectifs de développement sur les marchés internationaux. SIT International a son siège social à Sainte-Foy et possède également des filiales en Europe et en Afrique. Elle oeuvre dans la recherche et le développement d'outils multimédias. En partenariat avec les plus grands acteurs mondiaux du domaine, SIT offre des outils Internet et intranet performants et adaptés aux besoins du marché.

SIT INTERNATIONAL

HEC

L'École de gestion réinventée

Diplôme d'études supérieures en gestion

Une formation individualisée

Programme de 2e cycle souple et court conçu pour les bacheliers de toutes les disciplines autres que la gestion, avec ou sans expérience de travail.

Vaste choix de cours à partir duquel les étudiants bâtissent un programme adapté à leurs besoins.

30 crédits. Temps complet ou partiel.

Admission – automne 1997
Date limite : 1er avril

SÉANCE D'INFORMATION

Le 18 février à 18 heures

Salle Banque de développement du Canada des HEC

École des Hautes Études Commerciales
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec)
H3T 2A7

(514) 340-6151
Registraire.info@hec.ca
http://www.hec.ca

+ de 30 ans et retraités

Gérer son argent soi-même

Pour... • accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • • suivre vos placements • trouver reponse a vos questions •

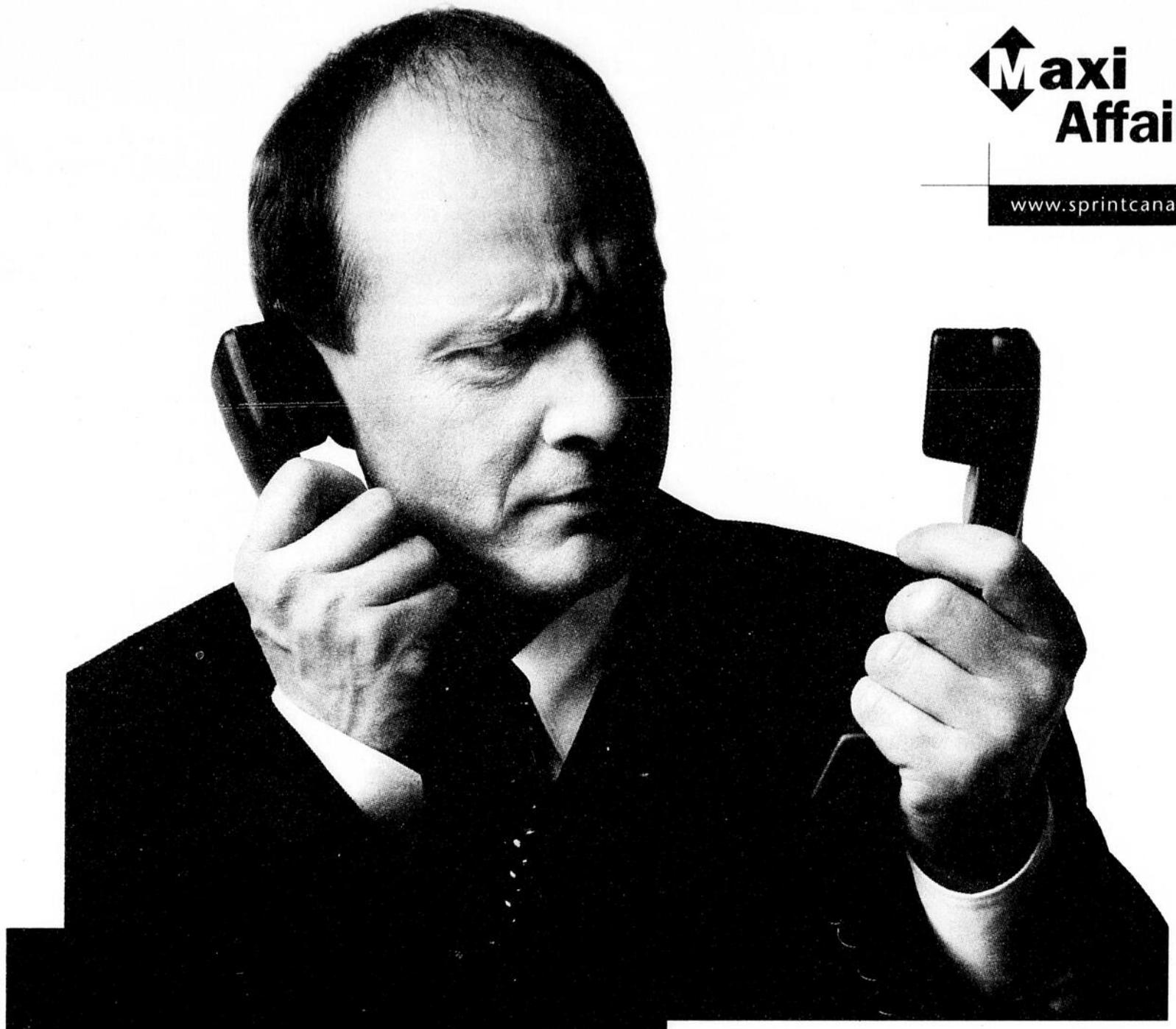
Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur-financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 25 février 1997

COÛT ABONNEMENT ANNUEL **195$** *-déductible d'impôt*

☎ **(514) 332-5484** ■ *9h à 17h - semaine*



Maxi Affaires[MC]

www.sprintcanada.ca

SERIEZ-VOUS
prêt à payer
MOINS CHER
pour avoir le
MÊME SERVICE ?

PFK®, Cinéplex Odéon, Bausch & Lomb Canada et plus de 50 000 entreprises ont décidé de payer moins cher leurs interurbains. Avec Sprint Canada, elles bénéficient du maximum de rabais pour réduire leurs coûts d'opération.

Le plan d'interurbains Maxi Affaires[MC] de Sprint Canada vous garantit de meilleurs rabais mensuels que votre compagnie de téléphone locale. Et avec le rapport détaillé d'appels, chaque facture mensuelle peut être facilement analysée selon vos besoins. Vous pourrez ainsi déterminer les profils et les tendances des appels par employé, par projet, par département et par location afin de mieux gérer vos coûts.

Notre service à la clientèle est à votre écoute 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Vous n'avez qu'un seul appel à faire : un spécialiste se chargera de trouver les réponses à toutes vos questions. C'est ce que nous appelons le service «contact unique».

Sprint Canada

1 888 889-9339

le **maximum** *pour vos affaires*

MD, MC: Sprint, le logo Sprint, Maxi Affaires et le logo Maxi Affaires sont des marques de commerce de Sprint Communications Company L.P., utilisées sous licence par Sprint Canada Inc.©1997. Sprint Canada Inc. Tous droits réservés.
® Reg. T.M./M. Enrg. KFC Canada. copyright© KFC Canada 1991.

ENTREPRENDRE

Télécité agrandit à Saint-Laurent

Pour répondre à l'afflux des nouvelles commandes d'outre-Atlantique, **Télécité** déménagera de la *Place du Canada*, au centre-ville de Montréal, à Saint-Laurent, où elle se logera dans les anciens locaux d'**Asea Brown Boveri** (ABB). Télécité vient de conclure trois nouveaux marchés pour la fabrication de 2 000 afficheurs électroniques qui seront livrés d'ici à la fin de 1998 à deux services de trains express régionaux de la **Société nationale des chemins de fer français** (SNCF) et au consortium suédois **A-Train**.

Cette commande s'ajoute à celle de 1 100 afficheurs, dont la livraison commence le mois prochain à **Long Island Rail Road**, de New York. Télécité, dont la première commande en 1993 a été d'équiper le métro de Montréal de 846 afficheurs, augmentera en même temps son personnel, qui passera de 34 à 40 personnes. (AD) ■

Zapata investit à LaSalle

La mexicaine **Capsules Zapata Auscan** investira 10 M$ dans l'expansion de ses installations de LaSalle.

L'expansion portera la capacité de production des capsules métalliques de 3,6 à 5,5 milliards de capsules par année. L'effectif devrait passer de 90 à 100 personnes. Les principaux clients de cette entreprises sont les grandes brasseries du nord-est de l'Amérique. (AD) ■

En bref

Les Français examinent le marché de l'autoroute du Nouveau- Brunswick

Une société française, **Grands travaux de Marseille International/Canada** (GTMI/Canada), établie à Montréal depuis 1955 avec **Janin Construction**, est parmi les cinq consortiums qui examinent le marché de l'autoroute du Nouveau-Brunswick.

GTMI/Canada a formé le **Fredericton-Moncton Highway Group** pour répondre à l'appel de propositions du gouvernement du Nouveau-Brunswick pour construire, financer et exploiter une autoroute à péage à quatre voies, longue de 195 kilomètres, entre Moncton et Fredericton.

Les autres consortiums sont **Maritime Road Development Corporation**, de Markham, en Ontario, **SNC-Lavalin**, de Montréal, **Maritime Highway Corporation**, de Fredericton, et **Peter Kiewit & Sons**, de Boisbriand.

GTMI/Canada est une filiale du groupe **Lyonnaise des Eaux** et est l'un des principaux partenaires (49,9 %) de **Strait Crossing Development**, constructeur et exploitant du pont reliant l'Île-du-Prince-Édouard au Nouveau-Brunswick.

Le coût de construction de cette autoroute, dont l'ouverture est prévue pour 2001, est évalué à 600 M$ et procurera de l'emploi à près de 10 000 personnes. (AD) ■

Club Voyages en France

Après avoir agi comme gestionnaire et redresseur du réseau des agences de voyages *Euro Charter*, de France, **Consultour/Club Voyages**, de Montréal, en a fait l'acquisition.

Elle augmente ainsi sa facturation (387 M$ au Québec l'an dernier) de 150 M$ CA par année.

Consultour est entrée en France dans la foulée de l'acquisition du grossiste **Look Voyage** par **Transat A.T.** En avril dernier, Consultour a fermé 11 agences et licencié le quart de l'effectif.

Les agences *Euro-Charter* prendront la bannière Consultour et seront dirigées par deux cadres québécois, **France Dubois**, à la comptabilité, et **Odette Thomas**, à la direction générale des activités françaises.

« Ces changements, nous les avons réalisés grâce au savoir-faire de notre équipe québécoise puisque nous avons transplanté là-bas nos méthodes d'ici », a dit **Jean-Paul Bellon**, président de Consultour/Club Voyages. (AD) ■

DMR au Nouveau-Brunswick

Le **Groupe DMR**, de Montréal, **New Brunswick Telephone** (NBTel), **Northern Telecommunications**, **Sun Microsystems** et l'**Université du Nouveau-Brunswick** (UNB) investiront 3 M$ dans la mise sur pied et le développement d'un Centre de commerce électronique au campus de St.John de l'UNB.

Les partenaires ont l'ambition d'en faire le principal lieu de savoir sur le commerce électronique au Canada. Un cadre de DMR, **Dan DeMatteis**, dirigera le Centre, qui agira à la fois comme un lieu de formation professionnelles et un centre de recherche et développement de l'activité à l'intention des entreprise. (AD) ■

Des livres pour les travailleurs autonomes

Le **Groupe Entreprendre**, une association de travailleurs autonomes, lance une collection de livres à leur intention. Trois livres sont déjà disponibles. Le premier, *La passion d'entreprendre* (60 $), donne aux travailleurs autonomes des conseils sur la façon d'organiser et de structurer le travail à domicile.

Les municipalités du Québec et les entreprises à domicile (40 $) fournit des informations sur la façon dont les 368 principales municipalités perçoivent et traitent les travailleurs à domicile.

Se tailler un emploi sur mesure grâce à Internet (15 $) évalue le potentiel que représente l'Internet pour les travailleurs à domicile. Trois autres livres sont déjà en préparation : *Le Plan d'affaires de ma micro-entreprise de services*, *Subventions et aide financière* et *Guide des bonnes manières en affaires*.

Le Groupe Entreprendre est un organisme sans but lucratif situé à Montréal. On peut commander les trois premiers livres en téléphonant au (514) 277- 9667 ou en télécopiant au (514) 277-0314.

On peut aussi utiliser son courrier électronique (gsalvas@centreprendre.qc.ca) ou visiter son site *Web* (www.centreprendre.qc.ca). (DF) ■

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

Logiciel de gestion financière – ACCPAC PLUS

Dans le cadre de la série d'activités «L'entreprise au service de l'entreprise»

■ La vision d'Implanciel Inc., Services Conseils en Informatique

20 et 21 mars 1997 – 9 h à 17 h

Ce programme permettra aux participants d'apprendre à manipuler un logiciel de gestion financière et comptable. On y démontre comment par la sélection et la mise en place adéquates, le logiciel peut soutenir les notions de comptabilité par projets, par activités et par fonds.



Animateur

M. Denis Carrier, c.a.
B.A.A. (systèmes d'information), École des HEC

M. Carrier est président fondateur d'Implanciel Inc., Services Conseils en Informatique.

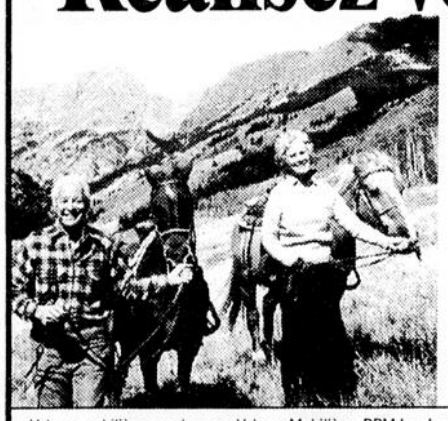
Participants : gestionnaires, comptables, contrôleurs de tous les types d'organisation qui désirent apprendre à manipuler un logiciel financier en approfondissant ces enjeux de sélection et de mise en place d'un progiciel et qui désirent surtout visualiser les possibilités qu'offrent ces produits lorsque bien structurés.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
http://www.hec.ca/~cphec/lgf.htm (514) 340-6001

Sur mesure — *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

Réalisez vos rêves de liberté financière



EXPLOREZ VOTRE POTENTIEL DE REVENU DE PLACEMENT

Que vous souhaitiez quitter votre emploi ou non, il est bien d'avoir le choix. Qui sait, vous pourriez déjà avoir accumulé un potentiel suffisant en termes de revenus de placement pour ce faire. Il y a plusieurs façons d'obtenir de tels revenus tout en continuant à bâtir votre sécurité. Un conseiller financier peut vous aider à obtenir des revenus de placement à un coût fiscal avantageux et vous aider à prendre votre retraite très tôt. Vous n'en saurez rien si vous ne le demandez pas.

Pour savoir comment atteindre la liberté financière, appelez le Groupe de Planification Financière DPM.

Pour une consultation gratuite, pour la tranquillité d'esprit : Le Groupe de Planification Financière DPM

GT Global
Un membre du Liechtenstein Global Trust

FAITES TRAVAILLER GT GLOBAL À VOTRE LIBERTÉ FINANCIÈRE. GT Global mise sur le développement accéléré dans les économies en émergence et sur les technologies de pointe dans les économies développées pour maximiser vos gains de placements.

Admissible au REÉR

DPM
Groupe de Planification Financière

LES PROFESSIONNELS DU FONDS MUTUEL, LES EXPERTS DU REÉR

(514) 630-7500

(514) 876-2827 Place Ville-Marie
(418) 867-8571 Rivière-du-Loup
(819) 373-9164 Cap-de-la-Madeleine
(514) 458-7000 Hudson
(514) 386-9030 Rive-Nord/ Région des Moulins
(514) 774-6885 St-Hyacinthe

Valeurs mobilières vendues par Valeurs Mobilières DPM Inc. Les prospectus simplifiés des fonds mutuels GT Global contiennent des renseignements importants. S'il vous plaît, demandez-en des exemplaires auprès du Groupe de Planification Financière DPM et lisez-les soigneusement avant d'investir.

Le président de Métro-Richelieu a empoché 7,3 M$ en 1996

Francis Vailles

La rémunération de **Pierre H. Lessard**, président et chef de la direction de **Métro-Richelieu**, s'est élevée à 7,3 M$ l'an dernier, en incluant les options d'achat d'actions qu'il a exercées.

L'information est tirée de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Métro-Richelieu envoyée aux actionnaires.

M. Lessard a touché un salaire de base de 468 000 $ au cours du dernier exercice financier, terminé le 28 septembre 1996. À ce montant s'ajoutent 421 200 $ de primes, pour une rémunération totale de 889 200 $.

C'est en exerçant ses options que M. Lessard s'est le plus enrichi. Au cours de l'exercice, M. Lessard a acquis 410 000 titres de Métro-Richelieu en vertu des options d'achat qu'il détenait. En levant ces options, il a réalisé une valeur de 6 456 400 $. Autrement dit, M. Lessard a acquis à un faible prix, fixé il y a quelques années, des actions qui valaient en moyenne 15,74 $ de plus chacune au moment de leur acquisition.

La circulaire n'indique pas si M. Lessard a revendu une partie ou la totalité de ces titres pour réaliser son gain en capital. Elle ne précise pas non plus si M. Lessard a acquis les 410 000 titres comptant ou grâce à un emprunt. Vraisemblablement, M. Lessard n'avait pas le choix de lever la plupart de ces options, puisque « aucune option ne peut avoir une durée supérieure à cinq ans », indique la circulaire.

C'est l'explosion du titre de la compagnie au cours des cinq dernières années qui a permis à M. Lessard d'obtenir un tel rendement. Lorsqu'il est entré en poste, en octobre 1990, les actions de catégorie A de Métro s'échangeaient à 2,95 $ l'unité. Le 28 septembre 1996, à la fin du dernier exercice, le titre trouvait preneur à 19,65 $. Un régime d'options d'achat d'actions est un programme de rémunération à long terme ayant pour but d'inciter les dirigeants et les cadres d'entreprises à travailler dans le meilleur intérêt des actionnaires. Plus le cours des titres de l'entreprise augmente, plus les dirigeants et les actionnaires s'enrichissent en exerçant les options.

Au cours de l'exercice précédent, terminé le 30 septembre 1995, M. Lessard avait empoché 862 688 $ (incluant 405 000 $ de primes). À cette somme, s'ajoutait la valeur de réalisation des 280 000 options levées cette année- là (3,8 M$), pour une rémunération globale de 4,7 M$.

Au 28 septembre 1996, M. Lessard détenait encore 810 000 options, pour une valeur réalisable de 2,4 M$, mais seulement 110 000 options pouvaient être levées, pour une valeur de 1,7 M$.

1 M$ pour Yves Milord

Par ailleurs, **Yves Milord**, ex-vice-président exécutif, détail, de Métro-Richelieu, a touché environ 1 M$ lorsqu'il a démissionné de Métro, le 11 octobre dernier. M. Milord était le deuxième plus haut dirigeant de Métro.

La circulaire d'information indique qu'il a touché une prime de séparation équivalant à 18 mois de salaire. Son salaire annuel de base étant de 348 770 $, M. Milord a empoché 523 155 $. À ce montant, s'ajoute la valeur des options qui étaient réalisables au moment de son départ. Le 28 septembre 1996, deux semaines précédant sa démission, M. Milord pouvait lever 80 000 options dont la valeur s'élevait à 430 750 $, indique la circulaire. Montant total empoché lors de sa démission : 953 905 $.

Ajoutons qu'à sa retraite, M. Milord touchera une rente annuelle de 49 500 $ pour les 5,6 années passées au service de Métro-Richelieu. Pour l'exercice se terminant en septembre 1996, M. Milord avait empoché 1,5 M$, en incluant les 168 008 $ de primes et la valeur réalisée des options de 951 250 $. ■

Stikeman, Elliott ouvre un bureau à Sidney

Le cabinet d'avocats **Stikeman, Elliott**, de Montréal et Toronto, vient d'ouvrir un bureau à Sydney, Australie.

Stikeman Elliott était déjà présente à Hong Kong, Singapour, Taipei, Londres, New York, Prague et Budapest. Elle a également des bureaux à Washington, Vancouver, Ottawa et Calgary. Ses avocats exercent aussi des activités en République populaire de Chine, en Malaisie, en Indonésie, aux Philippines et au Viet-Nam.

Le bureau de Sydney est dirigé par **Roy Randall**, d'origine sud-africaine, qui a exercé le droit à Johannesbourg, Londres et Sydney, où il était associé principal d'un grand cabinet australien. Il sera assisté de **Brian Hansen**, originaire de la Nouvelle-Zélande, et d'**Elizabeth Turner**, qui pratiquait le droit au bureau de Stikeman à Toronto.

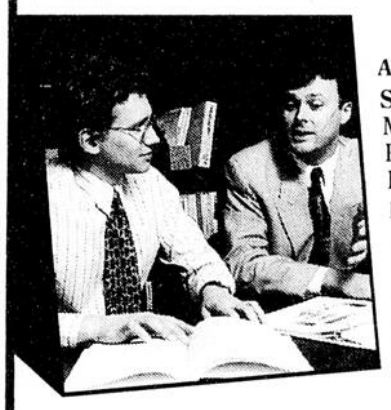
Stikeman, Elliott, qui fut fondée à Montréal en 1952, compte plus de 340 avocats. (JPG) ■

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement
HEC

Clients pressés? Service rapide!
Le juste-à-temps dans les entreprises de services

17 et 18 mars 1997 – 9 h à 17 h

Comment augmenter **rapidement** la rapidité de votre service? Apprenez comment organiser l'offre de service pour maximiser le potentiel de vos ressources. Vous verrez les différentes stratégies pour augmenter la rapidité de votre service et/ou réduire le temps de cycle par des approches telles le Kaizen blitz, la réingénierie des processus...



Animateurs

Sylvain Landry
M.Sc.A., École Polytechnique
Ph.D.(gestion des opér. et de la prod.), École des HEC - Montréal
M. Landry est professeur à l'École des HEC.

Jean-Marc Legentil
MBA, University of Western Ontario
M. Legentil est associé chez Bell Nordic Inc. Il possède 19 années d'expérience en gestion des entreprises.

Participants: directeurs ou supérieurs du service à la cientèle; propriétaires d'entreprises de services et directeurs généraux à la recherche de nouvelles approches pour augmenter les profits; spécialistes du marketing et des ventes en quête d'une nouvelle façon de voir la notion de service.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
http://www.hec.ca/~cphec/cpsr.htm **(514) 340-6001**

Sur mesure *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*



Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. Une berline de luxe offrant un tel équilibre entre esthétisme et pragmatisme. Ce n'est pas tous les jours car l'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étourdissant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cube d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour ne citer que quelques-uns de ses équipements de série, signalons les sièges chauffants en cuir, le contrôle électrique généralisé et un système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs, la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol et la garantie complète de 4 ans et 100 000 km devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Tout cela, et bien plus encore, propulsé avec une aisance déconcertante par un moteur V6 de 3 litres à DACT développant des performances de haut niveau sans consommation déraisonnable d'essence. Elle a vraiment tout pour elle. Mais ce n'est pas tous les jours que l'on prend le volant d'une I30 pour aussi peu que 449 $ par mois. Saisissez l'occasion. INFINITI

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal (514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval (514) 382-8550

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec (418) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest (819) 823-8008

*Sous approbation du crédit. **TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE.** Taxes et immatriculation en sus. Location du modèle de luxe I30T sur 24 mois. 5 500 $ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 3,75 %. Option de rachat de 27 160 $. Base de 20 000 km/année (0,08 $ du kilomètre supplémentaire). Plusieurs plans de location disponibles. Offre valable pour un temps limité. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

ENTREPRENDRE

En bref

L'Institut d'optique crée une filiale : InfraVision

L'**Institut national d'optique** (INO) a annoncé la création d'une filiale de commercialisation de ses produits : **InfraVision LSI**.

L'INO est un organisme privé sans but lucratif, mais la loi lui permet, à certaines conditions, d'avoir une filiale à but lucratif, comme c'est le cas pour InfraVision.

InfraVision, première filiale créée par l'INO, a pour mission de commercialiser les détecteurs bolométriques infrarouges non refroidis développés par l'INO. Il s'agit de capteurs produisant des images thermiques grâce à l'absorption de radiations infrarouges.

Ces détecteurs peuvent être utilisés dans la fabrication de caméras infrarouges, être intégrés à des systèmes de vision nocturne pour les automobiles, des systèmes de surveillance industrielle ou résidentielle ou encore des caméras de contrôle de procédés manufacturiers. La direction de l'INO prévoit des ventes de 500 000 $ en 1997 pour InfraVision LSI et de 10 M$ en 2001. La nouvelle entreprise comptera cinq employés d'ici à un an et nécessitera des investissements de plusieurs millions de dollars.

Fondé en 1985, l'Institut national d'optique est installé à Sainte-Foy, dans le *Parc technologique du Québec métropolitain*. Pour l'exercice terminé le 31 mars 1996, l'organisme a reçu une aide de 3,31 M$ d'Ottawa et une autre de 4,57 M$ de Québec. Ses contrats de recherche lui ont rapporté 4,72 M$ et les cotisations de ses membres, 87 633 $, pour des revenus totaux de 12,69 M$.

L'INO, qui emploie 130 personnes, réalise des travaux de développement dans cinq secteurs : les systèmes optiques, les matériaux et procédés photoniques, la photonique et l'optique guidée, la technologie des systèmes laser et le traitement de l'information. (DF) ■

Christian Paupe passe chez Lévesque Beaubien

L'ex-vice-président et chef de la direction financière de **Southam** (Mtl, *STM*, 19,95 $), **Christian Paupe**, deviendra premier vice- président exécutif et chef de la direction financière de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, le 3 avril.

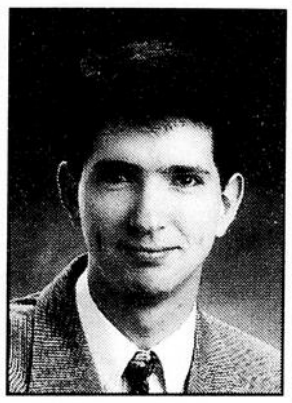
M. Paupe revient ainsi au courtage en valeurs mobilières après près de 10 ans en entreprise.

Le poste de M. Paupe est de nature administrative. Il supervisera les services de trésorerie, contrôle et budget, le contentieux, le secrétariat général et l'informatique.

M. Paupe fera partie du comité de direction. Lévesque Beaubien compte quatre autres premiers vice-présidents : **Germain Carrière** dirige les services aux particuliers, **André Godbout** dirige les services institutionnels, actions et revenu fixe, **Luc Paiement** dirige le financement corporatif et **Anthony Graham** dirige le bureau de Toronto.

Avant ses postes aux finances du **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, *GRT.B*, 10,15 $), de **Bell Canada International** et de Southam, M. Paupe était vice-président, financement de l'entreprise, de **Richardson Greenshields**, depuis avalée par **RBC Dominion Valeurs mobilières**. (DB) ■

NOMINATION



Stéphane Milot

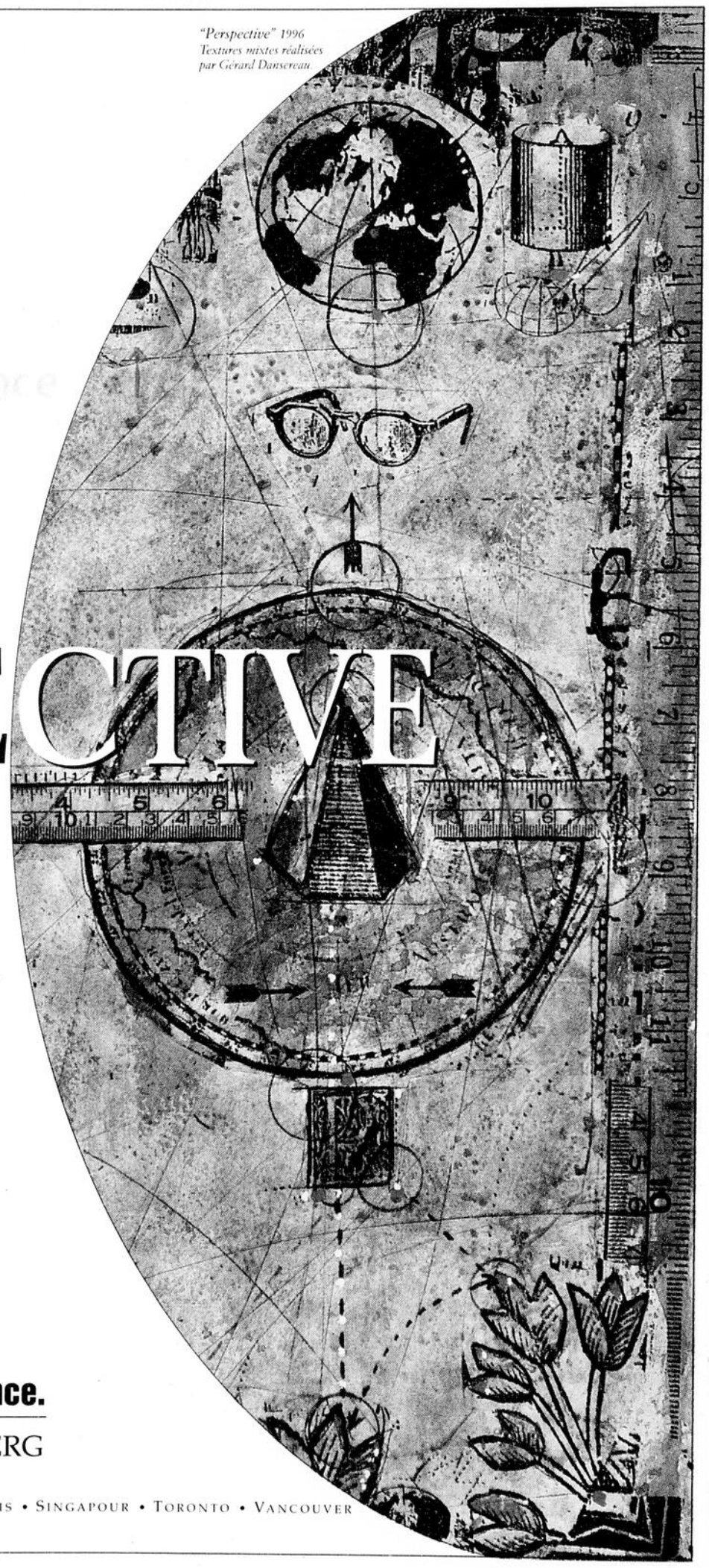
Monsieur Laurent Lemaire, président et chef de la direction de Cascades inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Stéphane Milot au poste de Directeur - Relations avec les investisseurs.

Titulaire d'une maîtrise en finances de l'Université Laval, M. Milot était à l'emploi de Valeurs mobilières Desjardins à titre d'analyste financier pour le secteur des produits forestiers. Affecté au bureau de Montréal, M. Milot assistera M. André Belzile, vice-président finances de Cascades inc., dans l'élaboration et la mise en place de la stratégie de communication financière de Cascades et de ses filiales publiques (Les Industries Paperboard International inc., Rolland inc., Les Papiers Perkins ltée et Boralex inc.).

Cascades inc. fabrique, transforme et commercialise une vaste gamme de produits d'emballage, de papiers tissu et de papiers fins. Employant plus de 8000 personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel de 2 milliards de dollars, elle forme, avec ses filiales, un ensemble industriel intégré de plus de 70 unités implantées dans cinq pays d'Amérique du Nord et d'Europe.

Cascades inc.

C'est une simple question de



"Perspective" 1996
Textures mixtes réalisées par Gérard Dansereau

PERSPECTIVE

Votre monde a changé, vos marchés aussi. Et avec eux, vos besoins et objectifs corporatifs.

La planète rétrécit à la vitesse de la lumière, et la complexité d'y faire des affaires s'intensifie au même rythme.

Des conseillers d'affaires visionnaires peuvent vous offrir une meilleure perspective sur ce monde en constante mutation.

C'est pourquoi nos avocats, chez Goodman Phillips & Vineberg, parlent tous le langage universel des affaires. Un langage qui transcende l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe.

Perspective et Performance.

GOODMAN PHILLIPS & VINEBERG

BEIJING • HONG KONG • MONTRÉAL • NEW YORK • PARIS • SINGAPOUR • TORONTO • VANCOUVER

LES AFFAIRES Dossier spécial

Montérégie
La tournée des régions

Montérégie : cap vers l'étranger

Objectif : 400 nouveaux exportateurs d'ici l'an 2000



Pascal Boret

Exporter ou mourir, voilà la devise de la région de Montérégie. Et si les entrepreneurs ne l'ont pas encore inscrite en lettres d'or sur leurs cartes de visite, c'est qu'ils profitent pour l'instant d'une autre devise, le dollar canadien si compétitif aux États-Unis.

« Nous voulons avoir 400 nouveaux exportateurs d'ici trois ans pour rencontrer le fameux objectif de Québec 2000 », a lancé **Pierre Charlemagne**, directeur général de la **Société de développement économique de la Rive-Sud** (SDERS), faisant allusion à la volonté du gouvernement provincial d'entamer le troisième millénaire avec 2000 nouveaux exportateurs.

Exporter, c'est bon pour l'économie du Québec, ça l'est aussi pour celle des entreprises. « De façon mathématique, explique **Louis-Olivier Cloutier**, directeur de la planification et de la programmation à la **Société québécoise de développement de la main d'oeuvre** (SQDM), une entreprise qui croît sans exporter ne fait que substituer des emplois ailleurs dans la province. Alors que celle qui exporte crée des emplois supplémentaires et ramène des devises. »

À l'**Association des commissariats industriels de la Montérégie** (ACIM), le président, **Michel Brière**, complète l'équation : « Le marché canadien est très concurrentiel et trop petit. Les sociétés qui n'exportent pas se mettent en danger. »

L'ACIM mobilise ses énergies pour organiser dès 1998 une immense foire aux échanges en Montérégie impliquant un grand nombre de pays étrangers. « Ce sera une espèce de *matchmaking* entre des entreprises d'ici et d'ailleurs, explique M. Brière. Nous allons identifier des pays, déterminer leurs besoins et leurs potentiels pour tenter d'y répondre avec nos entreprises. »

Plus près de nous se prépare le *Forum international des affaires*, initié par la SDERS. *Sésame*, réseau de maillage entre la Montérégie et 15 villes étrangères, verra ses membres se rencontrer en juin prochain à Longueuil. Selon M. Charlemagne, les technologies de l'an 2000 seront visées: environnement, communications, etc.

Marché américain

Au **Bureau fédéral de développement** de Longueuil, on estime que 30 % des entreprises montérégiennes sont exportatrices. Leur effet d'entraînement ne sera pas démenti par **Marc Côté**, qui préside aux destinées d'**Industrie Glass Shield**, spécialisée dans la peinture industrielle : « Je n'avais pas l'intention de m'attaquer si tôt au marché américain. C'est la rencontre avec un autre industriel lors d'une réception qui m'a beaucoup influencé. »

Le marché des États-Unis est un bon test avant de se laisser séduire par les sirènes de l'Orient et de l'Amérique du Sud. « Des milliards de dollars dorment à nos portes, on a tendance à l'oublier, prévient M. Brière. Mais les États-Unis demandent une présence constante. On n'impressionne pas les Américains avec des missions ponctuelles. »

La Montérégie ne manque pas de ressources technologiques pour répondre à la demande étrangère. Une vingtaine de centres de recherche sont concentrés sur son territoire. Le Centre de recherche des matériaux de Boucherville dépend du **Conseil national de recherche Canada**. Son activité : la mise en forme des matériaux.

« Nous complétons un projet d'envergure internationale financé par la plupart des compagnies canadiennes de l'acier, raconte **Richard Flynn**, responsable des communications. Nous sommes maintenant capables de laminer à chaud des plaques d'acier minces. Nous allons pouvoir mettre en place une usine pilote. »

Sous-traitance:

Compte tenu du nombre élevé de manufactures, le traitement des métaux reste un domaine en demande.

« Il y a de multiples occasions de sous-traitance, estime **Normand Voyer**, directeur général de **Sous-traitance Industrie Québec**. Les grands donneurs d'ordre importent encore beaucoup. Les PME ne sont pas toujours équipées ou n'ont pas l'expertise pour traiter de gros volumes. »

Chez **Thomas and Betts**, à Saint-Jean, on manufacture des composants pour accessoires électriques. Utilisatrice d'aluminium québécois, la compagnie doit le faire transformer une première fois en Ontario. **Anamex**, compagnie de Châteauguay spécialisée dans la fabrication de pistons de freins à disque, sous-traite de son côté l'extrusion de ses pièces à des entreprises de Detroit.

La sous-traitance est une activité importante pour une région qui compte plusieurs grandes compagnies. **Pratt & Whitney**, **IBM**, **Goodyear**, **Sidbec-Dosco** et **QIT Fer et Titane** embauchent à elles cinq près de 12 000 personnes. **Mario Detilly**, commissaire industriel à Saint-Hyacinthe, insiste sur le succès du *Forum'96*, organisé dans sa ville : « Les PME ont eu l'occasion de rencontrer les grands donneurs d'ordre et les plus importants réseaux d'achat. De nombreux contrats ont été signés sur place. » ■

Les régions et Bell : un partenariat d'avenir.



Jeannette Boilard
Dir. régionale
Montérégie

Danièle J. Martin
Dir. régionale
Rive-Sud

En travaillant de très près avec les entrepreneurs et les décideurs des régions de la Montérégie et de la Rive-Sud, nous sommes en mesure de mieux connaître les besoins des gens d'ici. Notre expertise grandit quotidiennement grâce à l'échange de connaissances avec nos partenaires. Avec eux, nous participons au développement économique de notre communauté. C'est ainsi qu'ensemble, à chaque jour, nous bâtissons l'avenir.

Bell
du génie et des gens

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR.

Iconitech à l'abordage du multimédia

L'entreprise de Vaudreuil propose Internet et cédéroms aux PME

Pierre Théroux

Chez **Iconitech**, à Vaudreuil, les créateurs voient plus loin que l'écran de leur ordinateur. À huit étages au-dessus de la terre, les baies vitrées de l'ancien immeuble du **Groupe Hoffmann-La Roche** leur offrent des couchers de soleil flamboyants et les cabanes de pêcheurs du lac Saint- Louis. Dans cet espace de travail à la mode pour un secteur d'activité qui ne l'est pas moins, Iconitech s'affaire à la production de matériel multimédia, réalisation de sites Internet ou création de cédéroms.

« Nous ciblons une clientèle de PME en croissance, déclare **Roger Le Blanc**, président associé d'Iconitech. Nous leur offrons le recours à la communication électronique pour valoriser leur image ou appuyer leur stratégie de marketing. » Selon M. Le Blanc, le site sur Internet et le cédérom sont deux produits complémentaires.

On ne peut pas mettre sur Internet autant d'informations que sur un disque compact à cause de l'étroitesse des bandes de transmission téléphonique. « Il vaut mieux utiliser un site Internet pour donner des informations textuelles, explique M. Le Blanc, et un disque pour ajouter des graphiques ou une vidéo. »

Dans un monde électronique idéal, une entreprise se servira du disque pour décrire son produit, montrer ses opérations, donner le maximum de renseignements. Puis elle profitera de la mobilité du site Internet pour mettre à jour des données susceptibles de changements comme le relevé de leur stock ou le prix de leurs produits. Le président d'Iconitech estime que l'engouement pour cette technologie devrait croître avec la mondialisation des échanges commerciaux.

« Dès lors, et à un coût vraiment abordable, n'importe quel entrepreneur peut mettre ses produits en marché partout dans le monde. »

Même si les PME sont plus réticentes que les grandes entreprises à investir dans les produits de communication électroniques, M. Le Blanc estime qu'elles sont un marché plus avantageux pour Iconitech. D'abord, parce que les compagnies importantes ont une équipe d'informaticiens à l'interne, qu'elles ont tendance à prendre vos idées pour acheter le produit final à d'autres grandes entreprises et que le processus de vente est souvent long et compliqué.

Stratégie progressive

« Alors qu'en approchant une PME, explique M. Le Blanc, nous proposons une stratégie progressive en fonction des budgets et nous avons des chances de rester en contact avec elle pour des services futurs. »

Bon voisinage oblige, la **Corporation de développement économique de Vaudreuil-Soulanges** vient d'acquérir auprès d'Iconitech un cédérom de promotion. Utilisant la photographie, le graphisme, la vidéo-son ou le texte, le disque est un véritable voyage au coeur de cette région économique. Avançant par une série d'ouvertures d'icônes, l'usager se promène à travers la foule d'informations, d'entrevues, de descriptions que la région de Vaudreuil a voulu mettre en évidence. À la Corporation de développement, on indique que le cédérom a déjà été offert à plusieurs visiteurs du site Internet.

En plus du marché corporatif, Iconitech veut mettre l'accent sur le domaine de l'éducation. « De plus en plus, ce secteur cherche à intégrer le produit multimédia dans sa stratégie de formation, précise M. Le Blanc. Nous sommes en train de produire un cours de secrétariat entièrement sur disque compact. Ce sera un outil supplémentaire pour le personnel enseignant. »

La **Commission scolaire de Shawinigan** vient de réserver un cédérom avant même qu'il soit sur le marché.

Créée voilà deux ans par Roger Le Blanc et trois associés pour en finir avec la routine de l'emploi stable dans une grande compagnie, Iconitech a tenu toutes ses promesses. « Pour supporter cette transition entre la sécurité et l'aventure, nous nous étions peint un monde beaucoup trop rose », admet M. Le Blanc. La peinture s'est vite délavée, tout comme le quatuor qui s'est transformé en duo après six mois, et les objectifs de croissance qui ont dû être révisés.

Après avoir fondé Iconitech pour faire de la gestion d'imagerie électronique, les deux associés sont montés dans le train autrement plus prometteur du multimédia.

Aujourd'hui, la PME emploie une douzaine de personnes. Et le principal obstacle que peut rencontrer Iconitech est l'absence de formation dans le domaine du multimédia, « ce qui fait, ajoute M. Le Blanc, que c'est là que nous investissons le plus, davantage que dans l'achat de matériel.

« Nous embauchons des jeunes fraîchement diplômés et nous consacrons plusieurs mois à les former à notre produit grâce à un noyau expérimenté. » ■

Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux champions 1996

PME
Les PME de la Banque Nationale

Neuf entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans les régions **Montérégie-Sud/Rive-Sud/Richelieu/Yamaska**.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui ont l'audace de penser autrement.

Montérégie-Sud

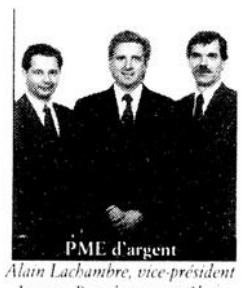

PME d'or
Clément Gervais
Président
Vulcain Alarme inc.


PME d'argent
Sylvain Girard,
directeur général
Maurice Girard, président
Les Ressorts Cascades inc.


PME de bronze
Pierre Parent
Président
Trial Design inc.

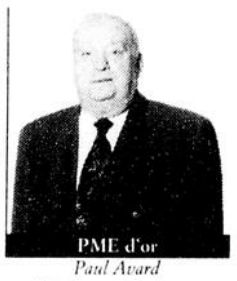
Rive-Sud


PME d'or
Alain Nolet,
directeur des finances
Éric D'Anjou, président
ORAGE Vêtements Sports


PME d'argent
Alain Lachambre, vice-président
Jacques Bourduas, contrôleur
Yvon Léveillé, président
Teckn-O-Laser inc.


PME de bronze
Julie Nault
Présidente
WBL Technologie inc.

Richelieu/Yamaska


PME d'or
Paul Avard
Président et fondateur
Les Boîtes «General» Ltée


PME d'argent
Claude Mayer
Président
Camoguid inc.


PME de bronze
Paul Bergeron
Vice-président
CSTM inc.

BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement

La diversité : un grand atout pour la région

Parler de diversité pour la Montérégie relève de l'euphémisme ! On est Montérégien à Vaudreuil aussi bien qu'à Sorel, à Granby autant qu'à Châteauguay.

La véritable unité, les entreprises montérégiennes la trouvent dans la proximité des marchés, les ponts avec Montréal, la frontière avec les États-Unis et le début de la transcanadienne.

Région protégée par les dieux économiques, la Montérégie est assez diversifiée pour ne pas être tributaire des fluctuations d'une production particulière ou du prix des ressources naturelles. On retrouve en Montérégie la même structure d'emplois manufacturiers que dans le reste de la province.

Selon les statistiques du ministère de l'Industrie, du commerce, de la science et de la technologie, la moitié de ces emplois sont répartis dans les produits métalliques, l'alimentation, le matériel de transport, la transformation des métaux, les produits électriques, électroniques et l'industrie chimique.

Chômage

Cette diversité n'a toutefois pas permis à la Montérégie d'échapper en 1996 à une augmentation du chômage. Les données de la **Société québécoise de développement de la main d'oeuvre** (SQDM) indiquent qu'il est passé de 8,6 % en 1995 à 9,8 % en 1996, restant cependant en deçà de la moyenne provinciale de (11,5 %.

La SQDM a également remarqué une dégradation de la qualité des emplois soulignée par une baisse des emplois à temps plein et une hausse du temps partiel.

« Compte tenu de notre potentiel, nous aurions dû créer davantage d'emplois, reconnaît **Louis-Olivier Cloutier**, directeur de la planification à la SQDM. En fait l'industrie manufacturière en a créé. Mais cette tendance a été compensée par des pertes très importantes dans d'autres domaines. »

Côté bonnes nouvelles, mentionnons l'investissement de 19 M$ à Varennes de la compagnie **Matériaux Techniques Côté**. Ce projet créera 80 emplois. **Mitel** ajoutera 30 emplois à Bromont en investissant 33 M$ dans la fabrication de circuits intégrés.

Revers de la médaille, la région souffrira en 1997 des restrictions chez **Hydro-Québec**, dans le **Mouvement Desjardins**, de la fermeture des magasins **Distribution aux consommateurs**, des mises à pied (200) chez **CCM Sports Maska** à Saint-Jean-sur-Richelieu, et des mauvaises nouvelles qui ont aussi frappé chez **Pratt & Whitney** où l'on annonce le licenciement de 130 personnes à cause de baisse dans les carnets de commande. (PB) ■

Trois entreprises en croissance

Matériaux Techniques Côté, Thomas and Betts et Acton International

Pascal Boret

La compagnie **Matériaux Techniques Côté**, située à Boucherville, créera quelque 80 emplois à Varennes au cours des cinq prochaines années grâce à la construction d'une usine de fabrication de membranes géosynthétiques. L'investissement, d'un montant de 18,7 M$, devrait permettre à cette compagnie déjà en pleine croissance de tripler son chiffre d'affaires pour atteindre 100 M$ de ventes dans cinq ans. « Jusqu'à présent, nous ne faisions qu'installer ces membranes de polyéthylène », explique **Jacques Côté**, président.

Utilisées dans le génie civil, les mines et l'environnement, ces membranes sont d'immenses enveloppes étanches.

« Notre principal marché est celui de l'enfouissement des déchets domestiques, surtout aux États-Unis, précise M. Côté. Les risques de pollution sont causés par les pluies qui lessivent les déchets. Nos membranes agissent alors comme des sacs de poubelle géants à l'intérieur desquels des drains collecteurs viennent récupérer les écoulements nocifs pour les évacuer par un système de pompes. »

Optimiste, M. Côté estime que sa compagnie se situe dans une niche de croissance. « Les nouveaux pays industriels, en Amérique du Sud ou en Asie, vont à leur tour adopter des mesures plus sévères sur l'enfouissement et ils auront besoin de notre procédé », estime-t-il. Il n'est pas le seul à être confiant.

Le **Fonds de solidarité** de la FTQ participe financièrement au projet d'usine de Varennes en achetant un tiers de Matériaux Techniques Côté.

La compagnie de Boucherville, qui réalise 65 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, fonctionne à partir de filiales, en France, aux États-Unis et bientôt au Chili.

De trois ou quatre projets par année en 1984, Matériaux Techniques Côté est passée à 150 en 1996.

Thomas and Betts

Autres méthodes, même croissance enviable, la compagnie **Thomas and Betts**, filiale du groupe américain Thomas and Betts, a failli disparaître de la carte du Québec pendant la récession du début des années 1990. Restructuration après restructuration, le personnel était tombé à 80 dans l'usine d'Iberville.

Quatre années et plusieurs acquisitions plus tard, Thomas and Betts a non seulement augmenté le nombre de ses employés à 300 à Iberville, mais elle est présente à Saint-Jean, Bromont et Saint-Rémi en Montérégie, en plus de Montréal, Toronto, Edmonton et Vancouver.

« Notre chiffre d'affaire était de 50 M$ au Canada, il est aujourd'hui de 200 M$ », affirme **Pierre-Paul Riopel**, vice-président fabrication et technologie.

Thomas and Betts fabrique des composants pour accessoires électriques. M. Riopel explique notamment le revirement de situation par la décision de la direction américaine de mettre en place une stratégie de marketing moderne et agressive. « Thomas and Betts a décidé de devenir numéro un dans notre gamme de produit, explique-t-il. Et la première des choses était de donner un service optimal à notre clientèle. »

Pour fidéliser les acheteurs, la compagnie garantit le service mais s'impose également des pénalités en cas de retard ou de défaut dans la livraison. Informatisation des procédures de commande, gestion des stocks du client, Thomas and Betts s'est aussi permis d'innover en expédiant à chaque distributeur des palettes préidentifiées pour ses différents clients. Le distributeur réalise ainsi des économies d'échelle en diminuant le nombre de ses opérations.

Acton International

À Acton Vale, la croissance est revenue chez le fabricant de bottes en caoutchouc **Acton International** grâce à la recherche et développement (R & D).

« Depuis neuf ans que je suis ici, je n'ai jamais vu une telle croissance, dit **François Soucy**, directeur général. Il y a quatre ans, nous faisions 8 000 paires de bottes par année; nous en produisons aujourd'hui 140 000. »

Depuis qu'Acton International a développé le modèle commercial et de loisir pour appuyer la production de bottes industrielles qui ont toujours été sa marque de commerce, les ventes grimpent en flèche.

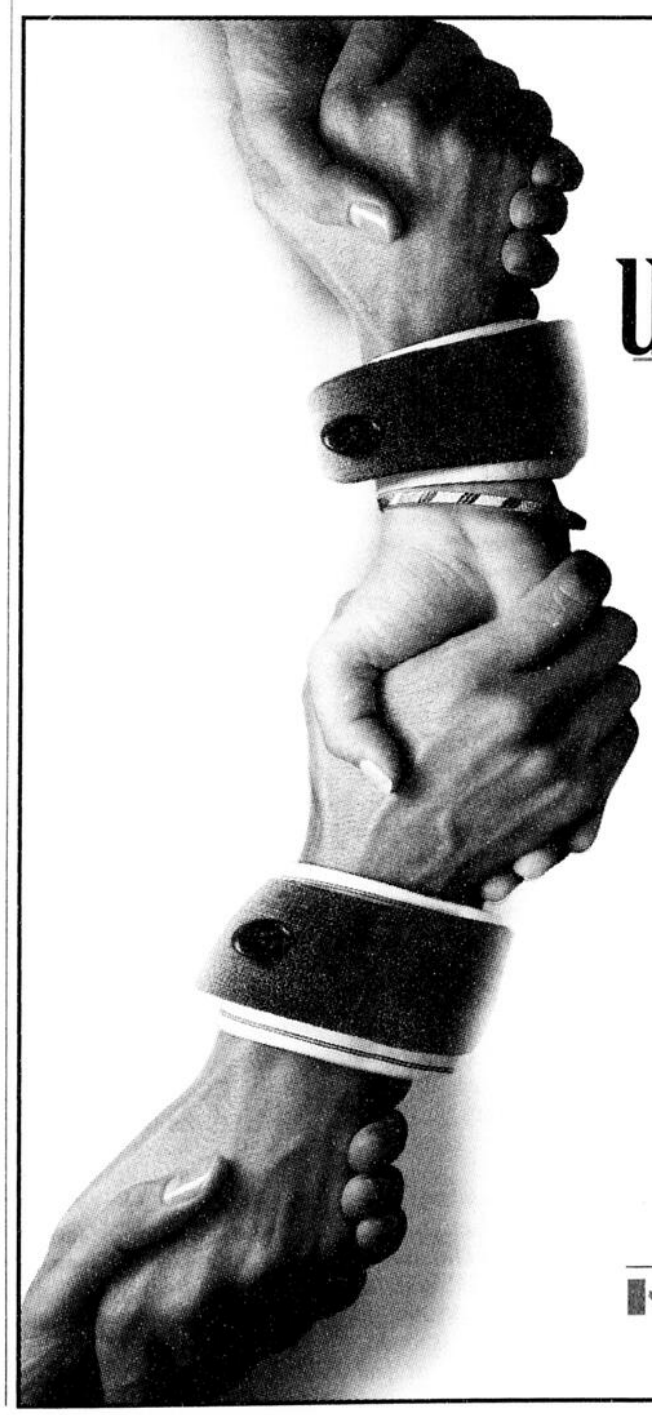


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jacques Côté : « Nous allons nous classer parmi les six plus importants joueurs en Amérique du Nord. »**

Grâce à la R & D, Acton a pu créer un modèle solide et esthétique susceptible de trouver acheteur en dépit d'un prix plus élevé que les produits fabriqués en Asie. « Mais nous avons dû embaucher quatre chimistes à plein temps et investir 4 M$ dans de l'équipement en 1991 », indique M. Soucy.

Acton International à récemment signé des contrats de distribution avec les armées britannique, australienne, suédoise et allemande pour un modèle de botte en caoutchouc résistant aux gaz toxiques. ■



En Montérégie,
un réseau de partenaires qui grandit de jour en jour.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) travaille à bâtir un véritable réseau de partenaires. Le BFDR(Q) a conclu des ententes pour aider au développement de votre PME avec :

- le Club Export des Cantons de l'Est,
- les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC).

Alliés stratégiques de votre croissance.

BFDR(Q) MONTÉRÉGIE
(514) 928-4088 • 1 800 284-0335

CLUB EXPORT DES CANTONS DE L'EST
(514) 777-1141 • 1 800 853-1141

SADC DE LA RÉGION D'ACTON
(514) 546-3239

SADC DU BAS-RICHELIEU
(514) 746-5595

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

Des entreprises technologiques qui croissent grâce aux exportations



■ **Jacques Élie :« Nous allons concrétiser un grand projet très prochainement. »**

Pascal Boret

Berlie technologie, de La Prairie, a eu beau s'affirmer comme le leader canadien des installations de séchage de boues dans les stations de traitement des eaux usées, elle doit surtout compter sur les exportations pour améliorer sa croissance.

« Nous ne sommes pas aidés par nos gouvernements pour pénétrer les marchés locaux, affirme le président de Berlie, **Jacques Élie**. Dès que nous répondons aux appels d'offres d'une municipalité, on s'empresse de nous trouver des concurrents. »

Berlie Technologie a pourtant mis toutes les chances de son côté. Fondée en 1979 pour fabriquer de l'équipement destiné à l'industrie lourde, Berlie s'est réorientée en 1986 pour ne pas dépendre d'un secteur trop fluctuant. M. Élie est allé chercher en Europe une série de licences pour fabriquer des technologies applicables à toutes les étapes de traitement des eaux usées.

Sa trouvaille principale vient d'ailleurs de Suisse : un système capable de sécher les boues contenues dans les stations d'épuration et d'en tirer par la suite des granulés qui sont réutilisés comme engrais agricoles. Ce repositionnement a permis à Berlie technologie de doubler trois fois son chiffre d'affaires en 10 ans, pour parvenir à 20 M$ en 1996.

La compagnie québécoise réalise 70 % de ses ventes à l'étranger, en France et aux États-Unis notamment. « Il faut dire que les normes environnementales y sont plus sévères qu'ici, reconnaît M. Élie, et les coûts d'enfouissement beaucoup plus élevés qu'au Québec. Les municipalités ont donc intérêt à recycler. »

Berlie Technologie table plutôt sur un projet récent réalisé à Baltimore pour percer le marché des États-Unis et sur sa filiale en France pour y consolider sa présence.

Les États-Unis ont été difficiles à pénétrer. Mais après plusieurs tentatives infructueuses, Berlie Technologie voit la lumière au bout du tunnel. Le nationalisme d'achat est très présent chez nos voisins. « Une fois ces barrières levées, tout devient plus facile. Nous allons d'ailleurs concrétiser un grand projet très prochainement, prévoit M. Élie. »

Câbles Ben-Mor

Attiré lui aussi par les promesses d'un marché immense, un autre entrepreneur de Montérégie, **Benoît Frappier**, président de **Câbles Ben-Mor** à Saint-Hyacinthe, a toutefois mis moins de temps à percer le mystère américain. C'était aussi une question de survie. « Si je n'avais pas exporté, mon entreprise serait morte aujourd'hui. La concurrence a été sans pitié. »

Dans le domaine du câble, Ben-Mor s'est spécialisée dans le petit format. Cordes à linge, équipement de conditionnement physique et de loisir, Ben-Mor distribue du câble en acier galvanisé ou inoxydable. La moitié de son chiffre d'affaires vient des États-Unis.

Formé dans une entreprise concurrente, M. Frappier a quitté son emploi en 1992 pour fonder sa propre compagnie. La concurrence ne lui a pas laissé le temps de développer un marché local. Il a dû rassembler ses quelques contacts aux États-Unis et a réussi à y vendre ses produits avec succès. « Cela nous a permis de croître, d'investir dans du matériel et de devenir très compétitifs », assure M. Frappier. Histoire de ne pas abandonner la partie au Québec, l'entreprise s'est ensuite assuré les services de distributeurs à Drummondville et revendique aujourd'hui un réseau total de près de 800 clients.

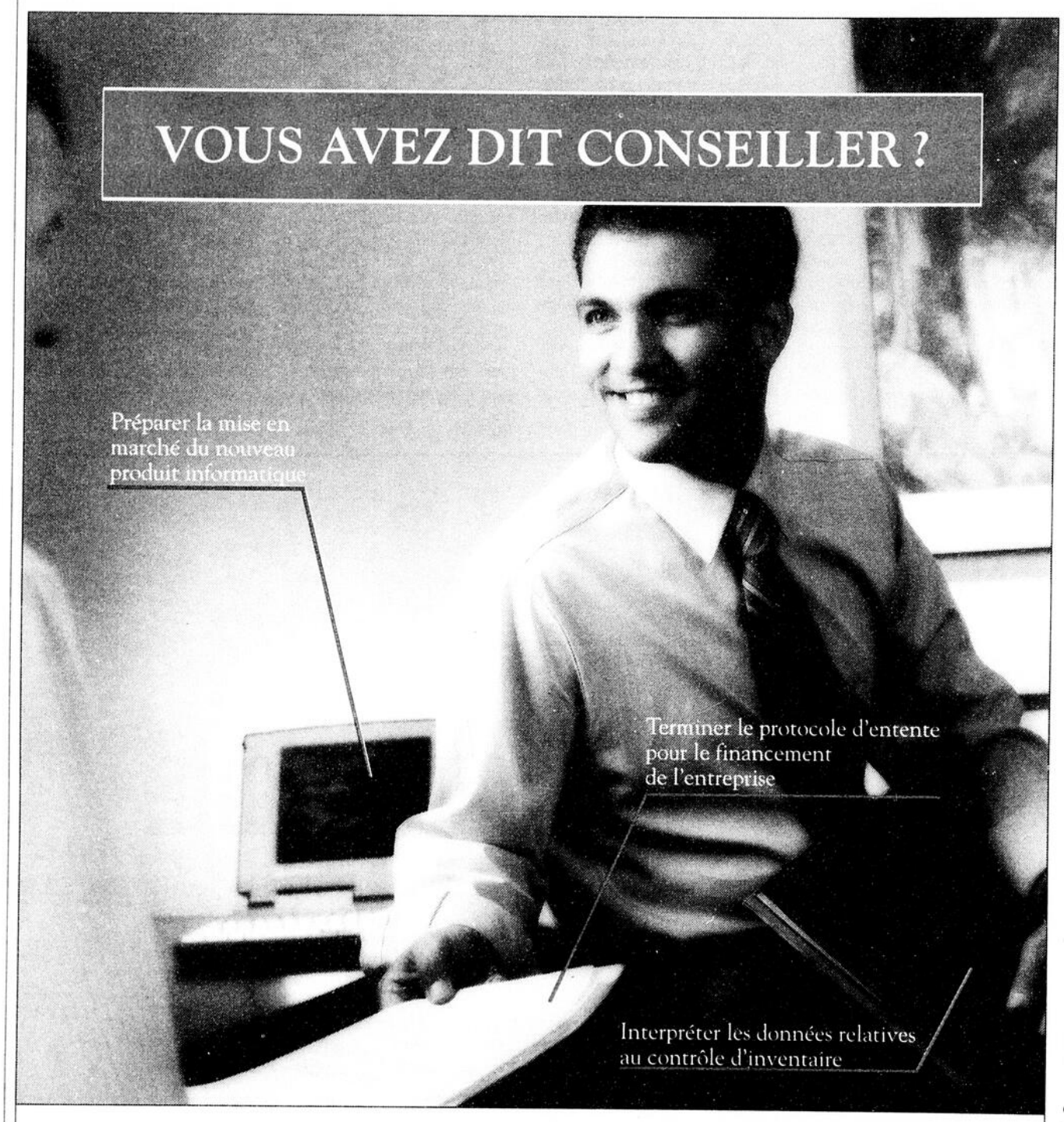
« En Montérégie, nous sommes proactifs, souligne **Pierre-Olivier Cloutier**, directeur de la planification à la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre**. Nous voyons ce qui est en demande à l'étranger et nous le produisons ici avec l'expertise locale. » C'est ce que les Câbles Ben-Mor sont en train de faire avec un nouveau modèle de poulie de corde à linge en zinc. M. Frappier cherchait un produit moins cher et plus solide que l'aluminium, il croit avoir trouvé le produit miracle.

Anamex

Identifier un secteur en demande, c'est aussi ce qu'a fait voilà 10 ans **Bernard Giguère**, président d'**Anamex** à Châteauguay, lorsqu'il s'est lancé dans la production de pistons de freins à disque pour le marché du remplacement de pièces.

Aujourd'hui il fait partie des deux entreprises spécialisées dans ce domaine au Canada et vend 85 % de ses pistons à l'étranger. Pour prendre de l'expansion, Anamex a dû répondre à un autre marché, celui des pièces neuves pour l'industrie automobile. M. Giguère a fait appel à la recherche et développement, établissant du même coup un partenariat avec **Hydro-Québec** pour la conception d'un système innovateur d'électroplacage.

Après avoir supporté les coûts d'installation du système, ceux liés à la construction d'une nouvelle usine à Châteauguay, sans compter les problèmes de formation de la main-d'oeuvre, Anamex tente maintenant de se conformer à des normes draconiennes de contrôle de qualité. ■



De plus en plus de PME font confiance à un comptable agréé pour les conseiller dans la gestion de leur entreprise.

Outre sa qualité d'expert financier, votre CA est en mesure de vous offrir des solutions concrètes afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.

CA
Les comptables agréés de la Montérégie

Partenaires en affaires

La région attire les jeunes entreprises

Pascal Boret

Le produit est spécialisé, le marché est en demande et les clients apprécient. Pourtant **Pigment Newton** ne réalisera pas les beaux objectifs de croissance que l'entreprise espérait pour sa première année d'existence.

« J'avais estimé le fonds de roulement à seulement cinq ou six mois. C'était irréaliste, admet le président de la PME, Jean-Marc Faubert. J'aurais dû compter 12 à 18 mois. »

Heureusement pour lui, un des investisseurs au projet a consenti une rallonge financière pour sauver la situation. Les mois de flottement ont néanmoins coûté quelques emplois à la compagnie.

Pigment Newton a été créée en avril 1996 à Bromont pour produire des pigments non organiques destinés à la peinture industrielle. La plupart des fabricants font de la peinture blanche et achètent ensuite des dispersions pour la colorer. Les pigments servent à la fabrication de ces colorants.

Certains sont non organiques (et peuvent être dangereux), les autres sont organiques. Pigment Newton est spécialisée dans la seconde catégorie. « La peinture qui est utilisée pour les lignes jaunes sur les routes du Québec contient des pigments nocifs. Nous fabriquons un colorant identique mais inoffensif », explique Jean-Marc Faubert.

Et trois fois plus cher. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle M. Faubert attend avec impatience que le Québec légifère au sujet de l'utilisation de cette peinture sur les routes. C'est aussi pour cela que Pigment Newton vend 90 % de sa production aux États-Unis. Pigment Newton se contente d'une gamme de quelques couleurs qu'il produit à meilleur coût que les compagnies américaines.

« Ce qui nous a manqué à nos débuts, c'est une sorte de parrainage, regrette M. Faubert. Quelqu'un pour nous avertir de certains obstacles. » Si Pigment Newton a eu de l'aide de la part de la **Société montérégienne de développement** et de la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre**, personne en revanche n'est venu la mettre en garde contre son trop optimiste plan d'affaires. « Nous n'avons pas eu de suivi de la part de ces organismes économiques », ajoute M. Faubert. Or, cet expert en recherche et développement jongle plus habilement avec les formules chimiques qu'avec les subtilités de la comptabilité.

Veilleux Impression à Demande

Il ne suffit pas de créer, il faut rester. En 1995, il aura fallu toute l'énergie de **Nathalie** et **Marie-Josée Veilleux** pour remettre sur les rails l'imprimerie que les deux soeurs originaires du Bas-Saint-Laurent avaient créée à Boucherville un an plus tôt. Des clients qui traînent les pieds pour régler les factures, des stocks importants, des employés qui tardent à s'adapter... Le banc de neige n'est pas loin.

« On a alors décidé de diversifier notre clientèle, de sortir de la province, d'établir des contrôles à tous les niveaux de production, et tout va bien aujourd'hui », raconte Nathalie Veilleux, présidente associée de **Veilleux Impression à Demande**. L'entreprise a amélioré son chiffre d'affaires en 1996 malgré l'augmentation du prix du papier.

Nathalie et Marie-Josée ont l'énergie de leur jeunesse, elles n'en ont pas l'inexpérience. Formées dès leur enfance à l'imprimerie de leur père près de Montmagny, elles ont décidé de passer à l'action dès que l'entreprise familiale a changé de propriétaire.

Et pour se rapprocher de leur clientèle d'éditeurs, elles sont venues s'installer sur la Rive-Sud. La spécialité de Veilleux Impression est le tirage court (de 200 à 5000 copies) en noir et blanc. Mais pour des contrats plus importants ou en couleur, Nathalie Veilleux fait encore appel à son père qui a ouvert une imprimerie dans les mêmes locaux. Deux entreprises complémentaires sous le même toit, c'est la formule gagnante pour réaliser de substantielles économies. « Nous n'avons pas besoin de dédoubler certains départements. De plus, si l'un de nous connaît une augmentation de production, nous pouvons nous prêter des employés, » affirme Nathalie Veilleux.

Dans le contexte de concurrence, les PME auraient intérêt à établir des alliances objectives. Le directeur de **Sous-traitance Industrie Québec**, **Normand Voyer**, remarque que l'union fait parfois la force en Ontario. « Au Québec, affirme-t-il, les sous-traitants devraient se regrouper, au moins pour acheter la matière première, mais ils ne le font pas. »

Comme M. Faubert, Nathalie et Marie-José Veilleux sont allées chercher toutes les aides à la création d'entreprise auxquelles elle avaient droit. Le **Service d'aide aux jeunes entreprises** leur a versé 6 000 $ à chacune et les a aidées à monter un plan d'affaires. Mais elles ont dû se débrouiller seules lorsque les premiers problèmes sont survenus. Comment en arrive-t-on là ? « Quand on veut obtenir des subventions pour démarrer une entreprises, on présente toujours des projections très optimistes », estime M. Faubert.

Les aides à la création d'entreprise ne suffisent pas, la vigilance des investisseurs est de mise. « Nous avons garanti pour 5,3 M$ de prêts avec congé d'intérêt depuis 1993, souligne **Claude Racicot**, analyste pour le Fonds d'aide de la Société montérégienne de développement. Ces aides ont aussi généré de l'investissement privé car nous n'intervenons qu'à concurrence de 20 . » Au total, 65 nouvelles entreprises en Montérégie ont permis de créer un millier d'emplois. ■



PHOTO: Jean-Guy Parado, LES AFFAIRES

■ **Nathalie et Marie-Josée Veilleux.**

Le Québec des régions

• Montérégie

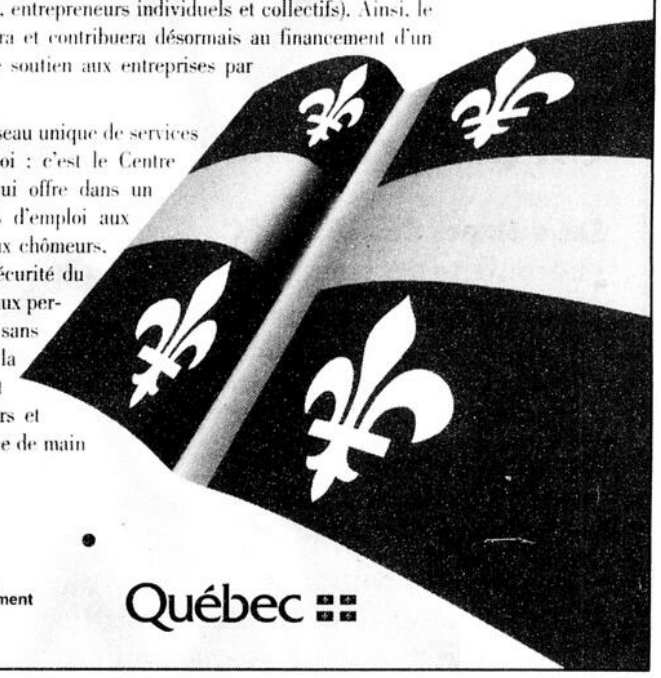
Le Secrétariat au développement des régions se veut un des partenaires privilégiés du développement économique grâce à sa présence dans la région de la Montérégie ainsi que dans les quinze autres régions du Québec.

Au cours des prochaines semaines, le gouvernement du Québec adoptera une politique de soutien au développement local et régional afin de faire en sorte que le citoyen ait accès à de meilleurs services et que les services reliés à l'économie et à l'emploi soient gérés le plus efficacement possible dans chacune des régions du Québec.

Alors que le palier régional demeure le lieu de la concertation, de la planification et de l'harmonisation des actions, le palier local sera le lieu des services de première ligne dans le développement économique et la création d'emplois. En effet, le citoyen doit être au coeur des préoccupations. Concrètement cela veut dire :

- une porte d'entrée, le Centre local de développement (CLD), pour assurer les mesures de soutien aux entreprises et aux employeurs (entrepreneurs potentiels ou en activité, entrepreneurs individuels et collectifs). Ainsi, le gouvernement accréditera et contribuera désormais au financement d'un seul organisme local de soutien aux entreprises par territoire de MRC.
- la mise en place d'un réseau unique de services publics intégrés d'emploi : c'est le Centre local d'emploi (CLE) qui offre dans un même lieu les services d'emploi aux personnes en emploi, aux chômeurs, aux prestataires de la sécurité du revenu aptes au travail, aux personnes sans emploi et sans revenu, aux étudiants à la recherche d'emploi, tout autant qu'aux employeurs et entreprises à la recherche de main d'oeuvre.

Pour plus d'informations :
SDR - MONTÉRÉGIE
201, Place Charles-Lemoyne,
4e étage, bureau 4.05,
Longueuil (Québec)
J4K 2T5
Tél.: (514) 928-7643
Télec: (514) 928-7650



Gouvernement du Québec
Secrétariat au développement des régions

Québec

Dossier spécial LES AFFAIRES Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec



dans l'édition du 15 février

Outaouais

La tournée des régions

Nous remercions nos commanditaires

Comptables agréés du Québec

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

et

Bell

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Gouvernement du Québec
Secrétariat au développement des régions

Association des Professionnels en Développement Economique du Québec

apdeq

L'événement le plus important en matière de développement économique au Québec aura lieu du 1er au 7 juin ...

Vocaltec fait progresser la communication téléphonique par le réseau Internet

Michel Dumais

La téléphonie dans Internet, gadget futile ou réalité ? Une compagnie du New Jersey, **Vocaltec** (Nasdaq, *VOCL*, 6,75 $ US), semble avoir trouvé une solution pour concilier système téléphonique conventionnel et Internet.

Vocaltec, c'est cette société qui, il y a deux ans, avait révolutionné le petit monde Internet en présentant une solution logicielle permettant d'effectuer des communications vocales à travers le réseau Internet. Nécessitant ordinateur multimédia, haut-parleurs et microphone, cette solution ne fut adoptée que par une petite minorité d'utilisateurs en raison d'une qualité sonore discutable et d'une utilisation relativement complexe.

Depuis, les versions se sont succédé, la qualité sonore s'est améliorée et, aujourd'hui, Vocaltec est le meneur incontesté dans ce domaine. D'ailleurs, la société vient de lancer un nouveau produit, l'*Internet Phone and Video*, permettant la vidéoconférence entre deux ordinateurs personnels.

Depuis la fin de 1996, Vocaltec propose une véritable solution professionnelle destinée aux entreprises ayant des succursales dans des villes différentes. Le *Vocaltec Telephony Gateway* (passerelle téléphonique Vocaltec) permet depuis peu d'effectuer des appels interurbains en utilisant le réseau Internet, les seuls frais imputés étant ceux de la connexion Internet.

Grâce à cette technologie, il est ainsi possible de combiner la simplicité d'utilisation du système téléphonique existant et les économies potentielles que peuvent permettre les communications à travers Internet.

Concept simple

Regardons d'un peu plus près comment fonctionne la passerelle Vocaltec. Le concept est fort simple : à partir d'un simple téléphone, il suffit d'appeler la passerelle. Celle-ci, à l'aide de commandes vocales interactives, guide l'appelant et lui demande d'entrer le numéro de téléphone de la personne à contacter. L'appel est ensuite redirigé, sur le réseau Internet, vers la seconde passerelle, laquelle communique avec la personne voulue. Si les systèmes téléphoniques des deux correspondants sont raccordés à la passerelle Vocaltec via un système **PBX**, les coûts interurbains sont inexistants.

Selon ses concepteurs, il existe d'autres façons de maximiser les avantages de la passerelle téléphonique Vocaltec. Comme le système est compatible avec la technologie logicielle Vocaltec, il est possible d'effectuer des appels de téléphone à ordinateur ou l'inverse. Supposons un correspondant raccordé à Internet, qui utilise le logiciel *Internet Phone*.

En composant l'adresse Internet de celui-ci à l'aide du clavier téléphonique, le logiciel de la passerelle procède au routage de l'appel vers l'ordinateur pour aussitôt établir la communication. Celle-ci est bonne si l'ordinateur est branché par l'intermédiaire d'un modem et parfaite si l'appelé utilise un lien plus rapide, comme une connexion *RNIS* ou mieux.

Cependant, l'inverse est aussi vrai. Quiconque utilise le logiciel Internet Phone peut ainsi communiquer avec une société utilisant la passerelle téléphonique Vocaltec. Et, d'ici à quelques semaines, il ne sera plus nécessaire d'acquérir le logiciel Internet Phone. Vocaltec distribuera un module permettant à un fureteur de type **Netscape** de pouvoir utiliser cette technologie.

En utilisant celui-ci, des utilisateurs naviguant dans Inter-

→

◆ Carrières

Compagnie d'import, export et distribution dans le domaine alimentaire est à la recherche d'une personne dynamique pour le poste de **vice-président ventes nationales et marketing**:

Possibilité de voyager en dehors du Québec.

- Bilingue
- Expérience en vente minimum 5 ans, de préférence dans le domaine du détail et/ou service alimentaire.
- Diplôme universitaire en marketing

Envoyez C.V. à : Journal Les Affaires
Référence 1621
1 100, boulevard René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

HEC

L'École de gestion réinventée

M.B.A.

Un programme entièrement revisé

Les 4 étapes du MBA-HEC :
• Découverte des langages de la gestion et des habiletés de gestion
• Maîtrise des techniques de pointe du métier de gestionnaire
• Acquisition d'une spécialisation
• Gestion du changement

Les caractéristiques :
• Une approche transversale, multidisciplinaire
• Une formation ancrée dans l'action
• Une véritable portée internationale
• Un vaste choix de cours de spécialisation
• Un encadrement pédagogique stimulant

Le cheminement :
• MBA intensif : une formule intensive (54 semaines), à temps complet.
• MBA en action : une formule à temps partiel (sur 3 ans), pour les gens «en action» dans leur entreprise.

SÉANCE D'INFORMATION

Le 18 février
à 18 heures

à l'amphithéâtre
des HEC

École des Hautes Études Commerciales
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec)
H3T 2A7

(514) 340-6151
MBA@hec.ca
http://www.hec.ca

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• ARTS •

DIMENSION PLUS
Oeuvres d'art, encadrements, cadeaux corporatifs et reconnaissance.
http://surfnshop.stremy.com/dimensionplus

• COMPTABLES •

CA Ordre des comptables agréés du Québec
http://www.ocaq.qc.ca

• CONSULTANTS •

NETFORCE INC. / Consultants en Marketing et Multimédia.
Découvrez le potentiel de l'internet. Consultation *gratuite.*
Brian Naud (514) 865-8170
email: netforce@alphacom.net

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

ERGONET
Gamme complète de services Internet exclusivement pour les entreprises.
Tél.: (514) 493-3746
http://www.ergonet.com

TRANSCOM
Membre du groupe Transcontinental
Développement et hébergement de site internet. Service clé-en-main.
(514) 392-9000
http://www.transc.com

• FRANCHISES •

PAUSE CAFÉ Publi-infographique
Franchises maintenant disponibles au Québec
Tél.: (514) 682-1034 Fax: (514) 682-7945
www.mpsmedia.com/pcaf

• IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL
(514) 687-0822
devduken@total.net
http://www.total.net/~devduken

• IMMOBILIER •

S.I.A.® EN DIRECT™
Plus de 140 000 propriétés d'une mer à l'autre.
http://www.mls.ca

• INFORMATIQUE •

LA GRIFFE DE L'INFORMATIQUE
Tél: (514) 255-5470 Consultant en informatique
http://www.total.net/~griffe

• INTERNET •

Vente d'ordinateurs, conception et hébergement.
Internet / Intranet. Formation et consultation.
Tél.: (514) 874-8027 (Pierre Cimon) Créations Internet
http://www.creations.ca

IMAGITRON MULTIMÉDIA
Tél.: (418) 654-2844 Fax: (418) 654-1300
http://www.imagitron.com

THRACE GRAPHISTES CONSEIL INC.
Pour un site web qui rapporte
(514) 965-7434
http://www.thrace.ca

• PUBLICITÉ •

APEX MEDIA
Tél.: (514) 655-8576
• Sites Internet commerciaux
• Archivage CD ROM
• Développements multimédia
• Présentations corporatives
http://www.apexmedias.ca

• RESTAURANTS •

RISTORANTE DA VINCI *Élégance italienne*
Tél: (514) 874-2001
Fax: (514) 874-9499
http://www.davinci.qc.ca

• VOYAGES •

VOYAGES ACTION
Meilleur service, meilleurs tarifs
(514) 464-0363 • (800) 331-0363
http://home.istar.ca/~voyages/

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :
(514) 392-7782 ou 1-800-361-5479 ou E-mail: chiassonb@mail.transc.com

net pourront, par exemple, communiquer avec le centre de service ou le département des ventes d'une société en cliquant tout simplement sur un bouton APPEL situé sur le site *Web* de cette société.

De même, un télétravailleur ou un représentant oeuvrant loin du siège social de sa compagnie pourra en tout temps communiquer avec celle-ci en utilisant son ordinateur personnel et un simple fureteur comme Netscape ou *Microsoft Explorer*, tout en minimisant les frais interurbains.

La passerelle téléphonique Vocaltec est relativement simple à installer et à configurer. Le système demande un ordinateur **Pentium** de 100 Mhz ou mieux en plus de 24 à 48 mégaoctets de mémoire vive et fonctionne sous environnement *Windows NT, Workstation* ou *Server*. Une carte *Dialogic multi-ports* est le seul matériel additionnel nécessaire pour compléter l'installation de la passerelle. L'adoption d'une telle plateforme logicielle rend extrêmement facile l'ajout d'options comme un système de boîtes vocales.

L'administrateur du logiciel peut, comme dans tout système téléphonique, restreindre l'utilisation du système à certains codes téléphoniques ou son utilisation à des heures bien précises.

Comment les sociétés comme **Bell Canada** réagissent-elles face à la venue d'un système comme celui-là ?

Réaction de Bell

Selon **Normand Toupin**, responsable des communications, inforoute et multimédias au Québec, pour Bell Canada, « il s'agit d'un phénomène de progression technologique contre lequel nous ne pouvons rien. Cependant, nous ne croyons pas qu'à court terme, nous devons demander au **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) d'entamer un processus de réglementation de ces nouvelles technologies.

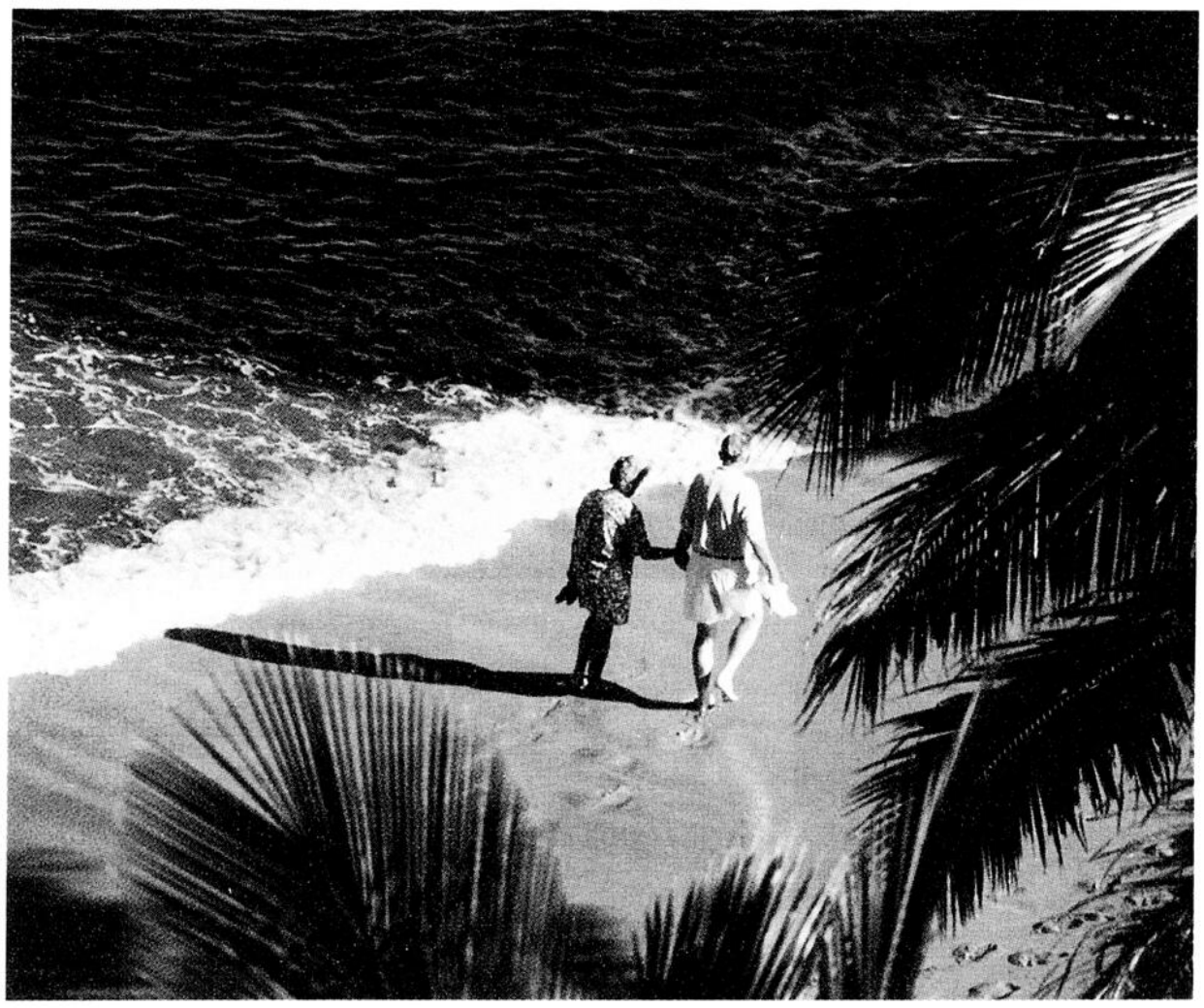
« Cela nous amène à nous poser des questions sur la tarification actuelle. La notion de distance, utilisée pour établir la facturation, est-elle encore pertinente ? Devrions-nous plutôt envisager, avec cette convergence du traitement de l'information, une facturation en fonction du temps d'utilisation et, surtout, du débit, c'est-à-dire au nombre de kilo-octets transférés ? Ce qui est clair, c'est qu'aucun de ces systèmes ne possède la qualité du réseau commuté mondial. »

Il y a fort à parier que Bell réagira face à l'arrivée de ces nouveaux « concurrents » dans le marché déjà très concurrentiel de l'interurbain. Il n'y a qu'à se rappeler la décision du **Federal Communication Commission** (FCC) après qu'elle eut reçu une pétition de l'**America's Carriers Telecommunications Association** (ACTA), une association regroupant plus de 130 revendeurs de connectivité interurbaine, lui demandant de régulariser la vente des logiciels et systèmes de téléphonie Internet.

Dans une décision fort controversée, le FCC avait repoussé cette pétition, se rangeant aux arguments de la coalition **VON** (**Voice on the Net**), coalition regroupant les principaux développeurs de logiciels de téléphonie et des intervenants majeurs, comme Netscape et Microsoft.

Vocaltec US, située au New Jersey, est une filiale de Vocaltec, société dont le siège social est située en Israël. Son premier produit, Internet Phone, fut lancé en février 1995. Vocaltec possède un site Internet (www.vocaltec.com) et une adresse électronique (info@vocaltec.com). ■

Il est maintenant possible de **profiter davantage** de votre **RETRAITE** car vous pouvez y **investir davantage.**



Voici RetraiteFlex Plus.

Il faut beaucoup d'argent pour profiter d'une retraite agréable. Toutefois, plus vos employés accumulent des droits dans des régimes de retraite agréés, moins ils peuvent cotiser à leur REER.

Watson Wyatt a trouvé une solution unique à ce problème : RetraiteFlex Plus. Reconnu par Revenu Canada, RetraiteFlex Plus permet à vos employés de verser des cotisations à l'abri de l'impôt dans un compte d'épargne flexible, sans modifier leur FE ni leurs droits de cotisation aux REER. Dans certains cas, les améliorations dont RetraiteFlex Plus permet de se prévaloir peuvent doubler, sinon plus, la valeur de la rente d'un employé.

Il est évident que RetraiteFlex Plus comporte de nombreux avantages pour vos employés. Il en va de même pour votre entreprise. Votre régime de retraite s'en trouve mieux compris et apprécié. Vous êtes en mesure d'offrir à vos employés une gamme plus complète de choix en vue de la planification de leur retraite, y compris des prestations de retraite anticipée accrues. Du même coup, vous augmentez votre capacité à recruter et à conserver les meilleurs talents parmi vos rangs. Tout ça, sans augmenter vos coûts de financement.

Alors, si vous voulez planifier un avenir meilleur pour vos employés et votre entreprise, communiquez avec le bureau de Watson Wyatt le plus près de chez vous.

Watson Wyatt

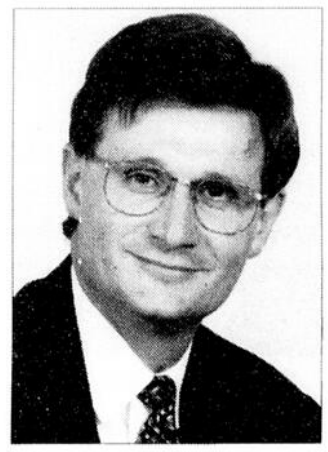
La stratégie à votre service[MC]

Vous pouvez visiter notre site Internet:www.watsonwyatt.com

Calgary (403) 237-7373 • Montréal (514) 284-1055 • Ottawa (613) 238-1000 • Toronto (416) 862-0393 • Vancouver (604) 688-6211

LES LEADERS DE LA QUALITÉ

« La mission de Belair est de se distinguer sur le marché des assurances ainsi que des produits financiers, en misant sur les avantages qu'offre la relation directe avec la clientèle.



Par des rapports empreints d'intégrité, de respect et de confiance mutuelle.

Par une poursuite de l'excellence fondée sur les habilités, l'engagement, la responsabilisation et le travail en équipe.

Par des services, des liens et échanges marqués par le bon sens et la simplicité.

Par un mode de vie d'entreprise sous le signe de la sobriété… dans les locaux, les équipements et les habitudes de travail. »

Jacques Valotaire, C.A.
Président et directeur général
Compagnie d'assurances Belair
Gouverneur, Mouvement québécois de la qualité

BELAIR
ASSURANCES AUTO ET HABITATION

LE MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ FÉLICITE SES GOUVERNEURS POUR

leur **soutien** *au Mouvement*

leur **démarche** *qualité*

leur **rôle** *de chef de file de la qualité au Québec*

MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933
Télécopieur : (514) 866-4600

ENTREPRENDRE

Transfert de technologie d'Ergorecherche en France

Ergorecherche et Conseil, de Montréal, vient de convenir d'un transfert de sa technologie *Expert-Seat* à la société française **Protéor S.A.**

La technologie Expert-Seat a été développée par Ergorecherche en collaboration avec l'**Institut de réadaptation de Montréal** et grâce à un financement de 1,5 M$ du **Fonds de solidarité**.

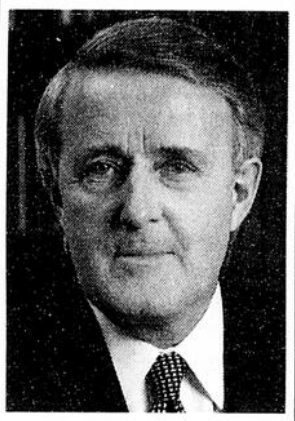
Grâce à cette entente, Ergorecherche compte réaliser des revenus de 7 M$ en cinq ans. Les produits fabriqués par Protéor en vertu de cette entente pourront être vendus en France, au Luxembourg et dans les territoires et départements outre-mer de la France.

Le marché des autres pays européens sera développé dans le cadre d'une autre entente entre les deux partenaires.

Protéor emploie 580 personnes et possède deux usines et 25 succursales de vente.

Ergorecherche emploie 22 ingénieurs, informaticiens, ergonomes et autres spécialistes en orthèses et prothèses. (JPG) ■

Imprimeries Quebecor inc.



Le très honorable Brian Mulroney C.P., LL.D.

Imprimeries Quebecor inc. est heureuse d'annoncer l'élection du très honorable Brian Mulroney, C.P., LL.D., à titre d'administrateur de la Société.

Monsieur Mulroney fut Premier ministre du Canada de 1984 jusqu'à 1993. Il est présentement associé principal du cabinet d'avocats Ogilvy Renault.

Il est administrateur de plusieurs compagnies importantes telles Barrick Gold Corporation, The TrizecHahn Corporation, Petrofina S.A., Archer Daniels Midland ainsi que d'autres corporations internationales.

Monsieur Mulroney siège au conseil consultatif des Hautes Études Commerciales (HEC) de l'Université de Montréal, de l'Institut de cardiologie de Montréal et d'autres associations de bienfaisance et institutions pédagogiques.

Imprimeries Quebecor inc., société d'impression commerciale diversifiée à l'échelle mondiale, est le deuxième imprimeur commercial en importance aux États-Unis et le premier au Canada et en Europe. La Société compte plus de 25 000 employés travaillant dans plus de 100 bureaux situés aux États-Unis, au Canada, en France, au Royaume-Uni, en Espagne, au Mexique et en Inde. Imprimeries Quebecor inc. est une filiale de Quebecor inc.

Université d'Ottawa / University of Ottawa

NOUVEAU MBA

➤ EN FRANÇAIS DANS UN ENVIRONNEMENT BILINGUE ➤
➤ DE 12 À 15 MOIS SELON VOS ACQUIS ➤
➤ AVEC PROJET EN ENTREPRISE ➤
➤ OUVERT SUR LE MONDE ➤
➤ AVEC SPÉCIALISATION ➤

Pour de plus amples renseignements au sujet de ce nouveau programme innovateur, pragmatique et stimulant, nous vous invitons à une

SESSION D'INFORMATION

Le mercredi 12 février 1997
de 12h à 14h
Crown Plaza, Métro Centre
505, rue Sherbrooke Est
Salle Fortin

1-800-965-5512
INFO@ ADMIN.UOTTAWA.CA WWW.ADMIN.UOTTAWA.CA

En bref

Costas Spiliadis ouvre un restaurant Milos à New York

Costas Spiliadis, propriétaire du célèbre restaurant **Milos** de l'avenue du Parc à Montréal, a ouvert en janvier un restaurant Milos à New York.

M. Spiliadis exploite son restaurant montréalais de 200 places depuis sa fondation en 1980. Autre nouvelle, M. Spiliadis vient de conclure avec **Provigo** une entente pour approvisionner les supermarchés de la chaîne d'alimentation en huile d'olive.

L'huile d'olive de ma soeur sera bientôt distribuée en bouteilles spéciales de 500 ml. Cette huile d'olive extra vierge, seule huile d'olive utilisée au restaurant Milos depuis 10 ans, provient des oliveraies de **Vivi Spiliadis**, soeur du restaurateur. Celles-ci sont situées dans le Péloponnèse. (JPG) ■

Chaire en développement international à l'Université Laval

L'**Université Laval** vient de créer une Chaire de recherche et de formation en développement international. Elle a été rendue possible par des dons du **Centre de recherche pour le développement international**, un organisme du gouvernement fédéral, et de **Développement international Desjardins**.

Ces deux organismes y contribueront respectivement 750 000 $ et 400 000 $.

La **Fondation de l'Université Laval** et la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation y injecteront respectivement 250 000 $ et 100 000 $. La chaire sera dirigée par le professeur **Frédéric Martin**, de la Faculté d'agriculture. La chaire s'intéressera surtout à l'amélioration des conditions de vie des ménages et des petites entreprises de l'Afrique et de l'Amérique latine. (JPG) ■

Le Groupe DTM fait don de 120 ordinateurs à autant d'écoles

Le **Groupe informatique DTM**, de Montréal, vient de prendre une initiative originale en offrant aux écoles primaires fréquentées par ses 120 employés un micro-ordinateur. Chacune de ces écoles recevra un micro-ordinateur qui sera installé par un ancien élève.

L'initiative de DTM a été rendue possible grâce à un important don d'ordinateurs de la part d'**IBM Canada**, fournisseur de DTM. (JPG) ■

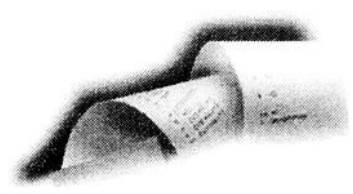
Sabodoin lance une barrure pour conteneurs

Fabrication Sabodoin, de Repentigny, a lancé une nouvelle barrure pour verrouiller les conteneurs de marchandises vulnérables ou coûteuses. Cette barrure, nommée *Universal Boot-12* et *Boot-12X*, est vendue 220 $ US.

Fondée en 1986, Sabodoin fabrique déjà un sabot pour les roues de voitures, un autre pour les roues de camions, un recouvrement du pivot d'attelage des semi-remorques, et un verrouillage permanent pour les jantes *Budd*. (DF) ■

TOUT BIEN CALCULÉ...





... le meilleur reste à venir !

Voici réunis les associés du Groupe MMG, plus déterminés que jamais à contribuer aux succès des PME d'aujourd'hui et de demain !

Après vingt ans d'existence, l'objectif ultime du Groupe MMG consiste à toujours offrir à ses clients les services spécialisés dont ils ont besoin, participant ainsi à leur réussite.

LE GROUPE MMG

MOQUIN, MÉNARD, GIROUX, ET ASSOCIÉS — *Comptables agréés Société en nom collectif*

MOQUIN, MÉNARD, GIROUX, DU TEMPLE INC. — *Syndic de faillite et gestionnaire*

MEMBRE DU GROUPE MOORES ROWLAND INTERNATIONAL

• PLACE MONTÉRÉGIE
101, BOUL. ROLAND-THERRIEN
BUREAU 500
LONGUEUIL (QUÉBEC) J4H 4B9
TÉL. : (514) 670-9615

• 3090, BOUL. LE CARREFOUR
BUREAU 600
LAVAL (QUÉBEC)
H7T 2J7
TÉL. : (514) 682-8880

Hiverna vise le million de dollars d'exportations aux États-Unis

Stéphane Champagne

Après un changement de créneau en 1995, le fabricant de vêtements de ski et de planche à neige **Hiverna**, de Granby, compte sur la présente saison pour quadrupler ses ventes aux États-Unis. Malgré une première année d'exportation plutôt modeste, avec des ventes de 250 000 $ chez nos voisins du sud en 1995-1996, Hiverna reste optimiste.

« C'est difficile de percer aux États-Unis, mais notre nom est en train de se faire là-bas. Nous avons deux agents manufacturiers qui couvrent la partie est du pays et qui participent aux expositions commerciales », a affirmé aux AFFAIRES **Yves Trudeau**, copropriétaire de Hiverna.

M. Trudeau était récemment à Salt Lake City, Utah, afin de représenter son entreprise au **Outdoor Retailer Show**, l'un des plus importants salons de plein air en Amérique du Nord.

Même si les autres invités du salon étaient des grands noms du plein air comme **Patagonia**, **The North Face** et **Chlorophylle**, dont les réputations ne sont plus à faire, Yves Trudeau s'est dit confiant. « Nous avons, depuis l'année dernière, dit-il, une collection de vêtements de plein air plus techniques, capable de rivaliser avec les grands, parce qu'on utilise à peu près la même technologie qu'eux ».

Par technologie, Yves Trudeau entend « les matières de haute qualité qu'on utilise pour la confection des vêtements techniques ». Ce type de vêtements se caractérise aussi par sa polyvalence, sa coupe, de même que ses détails de finition (poches, capuchons, etc), explique le copropriétaire de Hiverna.

La nouvelle collection de Hiverna a vu le jour après une réorganisation de l'entreprise en 1995. « Le marché du vêtement de ski a chuté depuis environ trois ans. Il fallait restructurer l'entreprise en misant sur les vêtements de plein air et de planche à neige », raconte Yves Trudeau.

Entreprise familiale

Fondée à Granby en 1976 par les frères Yves et **Serge Trudeau**, ainsi que par **Morris Camlot**, Hiverna s'est d'abord spécialisée dans la confection de vêtements de ski de randonnée, de ski alpin et de motoneige. Depuis le départ de Serge Trudeau en 1995, Hiverna est dirigée par Yves Trudeau et Morris Camlot, qui possèdent chacun 50 % des parts de l'entreprise.

Originaire de Mont-Saint-Hilaire, Yves Trudeau a, pour ainsi dire, toujours baigné dans le monde de la confection de vêtements. « Mes parents avaient une entreprise qui faisait de la sous-traitance dans le domaine, dit-il. En 1969, on a déménagé à Granby et en 1976, mes parents ont pris leur retraite. C'est à ce moment-là que nous avons acheté l'entreprise et changé son nom pour Hiverna. »

Avec un chiffre d'affaires d'un peu plus de 3 M$, Hiverna compte une trentaine d'employés au total. Ses installations de Granby sont utilisées pour la recherche et le développement, comme entrepôt et comme centre de distribution. « Tous les échantillons de vêtements sont conçus à Granby », explique Yves Trudeau.

Hiverna fait fabriquer ses vêtements de plein air (vendus sous la griffe **Quartz Nature**) par des sous-traitants de Granby, de Thetford Mines et des Bois-Francs. Ses vêtements d'enfant et de planche à neige (**Live Wire**) sont fabriqués en Asie. ■

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

MIDI-CAUSERIE



Madame Josée Goulet
Vice-présidente,
gestion de produits
BELL CANADA

THÈME :
Le commerce électronique : le changement pour mieux performer

Date
Le mercredi 19 février 1997
Heure
de midi à 14 heures
Endroit
Centre des congrès
de Laval
2440, Autoroute
des Laurentides
Prix du billet
40,00 $ membres
50,00 $ non-membres
Réservations
Vincent Robidoux
(514) 682-5255

Les midis-causeries sont présentés grâce à la collaboration de :

Les caisses Desjardins de Laval

Bell

Hoechst Marion Roussel
La santé, notre raison d'être

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement

HEC

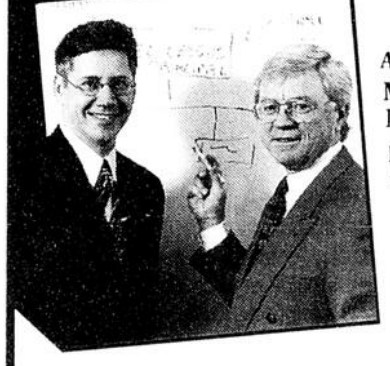
Gérer les processus, c'est gérer l'entreprise

Dans le cadre de la série d'activités «L'entreprise au service de l'entreprise»

■ **La vision de APG Solutions et Technologies inc.**

13 et 14 mars 1997 – 9 h à 17 h

Vous désirez vous doter de méthodes et d'outils qui vous aideront à mieux gérer les processus de votre organisation. Ce programme propose une approche et une méthode éprouvée de gestion des processus. Vous comprendrez la réalisation de modèles de processus avec l'utilisation du logiciel d'APG, MEPROCAD.



Animateurs
Messieurs Simard et Blanchet
Directeurs, services-conseils

Messieurs Simard et Blanchet possèdent une vaste expérience en gestion et en rationalisation des organisations.

Participants: gestionnaires préoccupés par l'efficacité et la rentabilité de l'entreprise et à la recherche de la manière la plus efficace pour la rationaliser, responsables de projets, responsables informatiques et gestionnaires qui se questionnent sur l'impartition, la comptabilité par activités, la restructuration organisationnelle, la gestion du changement, l'application d'ISO 9000 et la rentabilité des technologies de l'information.

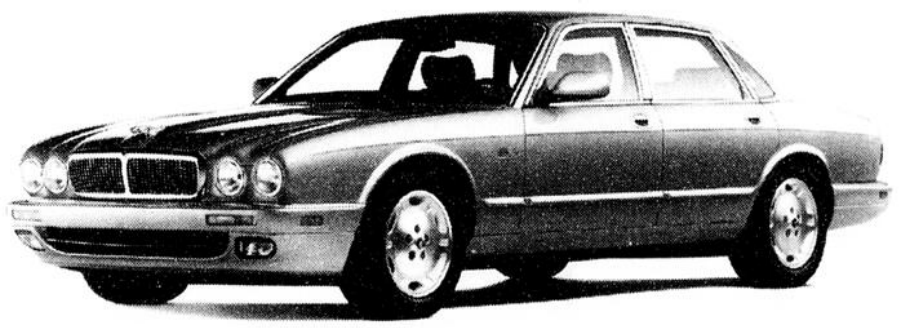
Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
http://www.hec.ca/~cphec/gpge.htm (514) 340-6001

Sur mesure — *Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.*

LES MOTS NOUS MANQUENT POUR LA LOUER.
(MAIS LES CHIFFRES DISENT TOUT.)

2,7 % Taux de crédit-bail | *995 $** par mois



La Jaguar XJ6 1997 est incontestablement l'une des voitures les plus désirables du monde, surtout à notre taux de location des plus bas. Une offre unique, qui comprend les prestations exclusives du Club Jaguar. Venez nous voir aujourd'hui même ou composez 1 800 XJ SERIES pour tous les détails.

Decarie Motors
55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910

Chatel Automobiles
1350, rue Bouvier, Québec (418) 628-6336

JAGUAR
Une nouvelle race de Jaguar

*S'applique à un Bail de tête Jaguar de 24 mois pour une XJ6 1997 neuve, moyennant approbation du crédit, chez les concessionnaires participants. L'acompte de 7 500 $, la première mensualité de 995 $, les frais de transport, l'immatriculation et les taxes sont exigibles à la livraison. Les 23 mensualités restantes sont payables chaque mois de la date de livraison, pour un total de 23 880 $, taxes en sus. Le prix comprend la préparation à la route ainsi qu'une limite de parcours de 50 000 km. Kilométrage supplémentaire : 16 cents le km (12 cents le km si conclu à la signature du contrat). Après 24 mois, option de simple remise du véhicule ou d'achat à 42 000 $. L'offre expire le 28 février 1997. Détails complets du Bail de tête et du Club Jaguar sur demande.

Martine Auger

Un Québécois conquiert le monde du végétarisme grâce à ses charcuteries au tofu

« Il faut saisir la vague lorsqu'elle passe », a déjà déclaré **Ray Kroc**, fondateur de la chaîne **McDonald's**. **Yves Potvin**, président d'**Yves Veggie Cuisine**, a fait sienne cette philosophie. Ainsi, ce Québécois qui vit à Vancouver lance ce mois-ci ses viandes végétariennes au pays de la vache folle.

À sa première année en sol britannique, il compte atteindre un chiffre d'affaires de 1 M$. C'est un objectif ambitieux, mais il faut dire que son *Veggie Pepperoni* garnit déjà les pizzas de la gamme de produits végétariens **Linda McCartney**, entreprise anglaise qui remet une partie de ses profits à des organismes de charité.

De plus, ses hot-dogs au tofu ont accompagné la tournée nord-américaine du **Beatle Paul McCartney**, mari de Linda, en 1993. « Je n'ai vendu que 100 hot- dogs par concert - contre 1 000 traditionnels - mais la visibilité en valait le coup », nous a dit l'entrepreneur.

Lancée en 1985, Yves Veggie Cuisine a enregistré un chiffre d'affaires de 17 M$ en 1996. Elle produit 10 tonnes de charcuterie végétarienne par jour, dont 150 000 saucisses, et emploie 95 personnes. Mais tout ça n'est qu'un début.

Nouvelle usine

L'automne dernier, **Yves Potvin** a ouvert une nouvelle usine de 52 000 pi² à Vancouver et, depuis, le monde reste à conquérir... Du moins pour les cinq prochaines années.

À cette date, son usine aura atteint sa pleine capacité; la dernière roulait 22 heures par jour, sept jours par semaine. Alors, il en construira une autre, sans doute à San Francisco, car M. Potvin compte capitaliser sur l'appétit de nos voisins.

À la seule mention du mot *Amérique*, l'homme d'affaires devient aussi excité qu'un enfant. « Le potentiel de croissance est inouï... Il se consomme 50 M de hot-dogs par année en Amérique. »

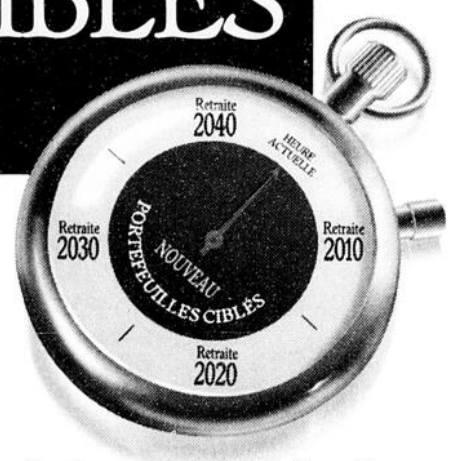
Une idée qui a germé

C'est d'ailleurs ce qui lui a mis la puce à l'oreille quant au succès de saucisses confectionnées grâce à des fèves de soya. Le déclic s'est fait en écoutant un film de **James Dean** où celui-ci a fait fortune en achetant des champs de soya avant la guerre. « J'ai toujours aimé les idées farfelues ! » Toutefois, c'est sa persévérance qui a assuré son succès en affaires. Cette qualité, il s'est prouvé qu'il la possédait en traversant le Canada en vélo en 55 jours. C'est ainsi qu'il a émigré à Vancouver en 1983.

Alors engagé comme chef cuisinier, il a investi 40 000 $

➜

VOICI LES PORTEFEUILLES CIBLÉS



Une exclusivité du Trust National

Des stratégies de placement innovatrices... visant la retraite.

Grâce à nos nouveaux Portefeuilles Ciblés exclusifs, c'est maintenant possible de songer à la retraite de vos rêves.

Vous n'avez qu'à nous dire à quel moment vous comptez prendre votre retraite et nous vous aiderons à choisir le Portefeuille Ciblé qui vous convient le mieux. Nous vous proposons un choix de quatre Portefeuilles Ciblés visant la retraite :

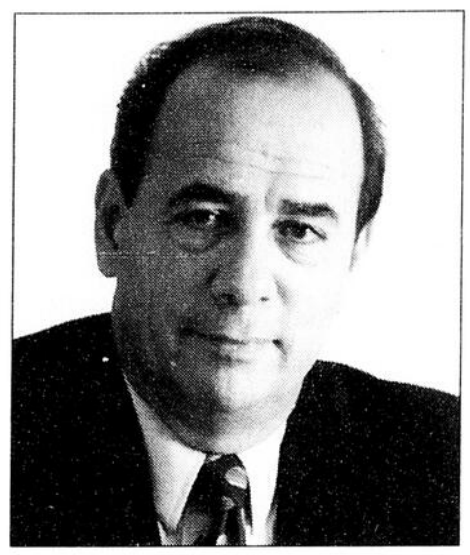
- Retraite 2010
- Retraite 2020
- Retraite 2030
- Retraite 2040

Pour obtenir une pochette d'information GRATUITE, téléphonez au 1 (888) 525-4625.

Trust National

Un investissement dans des titres de fonds mutuels n'est pas un dépôt assuré par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou par la Régie d'assurance-dépôts du Québec, ni par aucun autre organisme public d'assurance-dépôts; il n'est garanti ni en totalité, ni en partie par le Trust National et sa valeur est soumise aux fluctuations du marché. Les parts des Fonds mutuels Trust National sont distribuées par Fonds d'investissement Natrusco limitée, société affiliée de la Compagnie Trust National. Vous trouverez d'importants renseignements sur les Fonds mutuels Trust National dans les prospectus simplifiés. Vous pouvez vous en procurer des exemplaires à votre succursale du Trust National. Nous vous recommandons de les lire attentivement avant d'investir. Portefeuilles CIBLÉS est une marque de commerce de Ernst & Young. Le Trust National en est un usager inscrit.

Centre commercial Van Horne, Montréal, (514) 731-6883
Centre commercial Lucerne, Mont-Royal, (514) 735-2457
Centre commercial Côte-St-Luc, Côte-St-Luc, (514) 486-7393
Sherbrooke et Crescent, Montréal, (514) 281-1570
Centre commercial Rockland, Mont Royal, (514) 739-4758
Centre commercial Cavendish, Côte-St-Luc, (514) 482-3430
2000 Av. McGill College, Montréal, (514) 985-5684
Place Grilli, Kirkland, (514) 426-5493
Carrefour Laval, Laval, (514) 686-8994
30 boul. Taschereau, La Prairie, (514) 659-7686



Marc G. Fortier

Le conseil d'administration d'Air Liquide Canada inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Marc G. Fortier au poste de président du conseil et chef de la direction, ainsi que son élection à titre d'administrateur de la société.

Avant de se joindre à Air Liquide Canada, M. Fortier était président du conseil, président et chef de la direction de la Société générale de financement du Québec. Au fil de sa carrière, il a occupé de nombreux postes de direction au sein de grandes sociétés canadiennes dans les secteurs du pétrole et du gaz naturel, de même que de la gestion financière. M. Fortier est administrateur de plusieurs sociétés canadiennes, notamment Domtar inc. et Petresa Canada inc. Jusqu'à tout récemment, il était également administrateur de Pétromont Inc.

M. Fortier détient une licence en droit et une maîtrise en administration des affaires (Western Ontario). Il est également membre fondateur de l'Association des MBA du Québec.

Air Liquide Canada, établie au Canada en 1911, est un des principaux producteurs canadiens de gaz industriels, médicaux et spéciaux, ainsi que d'équipement pour le soudage. Air Liquide Canada est une société du groupe Air Liquide, dirigé par L'Air Liquide S.A., de France, et présent dans 62 pays.

AIR LIQUIDE

MC Photo Realism

IMPRIMANTES COULEUR BUBBLE JET MC

LES CHEFS DE FILE EN MATIÈRE D'IMAGERIE

Une technologie si évoluée...
que vous pouvez presque imprimer la réalité.

Canon

Canon ASSISTANCE 24h ÉCHANGE 1 800 263-1121

provenant de ses économies personnelles et de prêts d'amis afin de créer sa compagnie de transformation alimentaire.

Croissance constante

Depuis 12 ans, Yves Veggie Cuisine affiche une croissance annuelle de 30 à 40 %. À ce rythme, l'entreprise cumulera 50 M$ de chiffre d'affaires en l'an 2000.

Pour ce faire, M. Potvin veut conquérir les marchés internationaux (Europe, Asie). Toutefois, il demeure réaliste face à l'Asie « qui devrait prendre de deux à trois ans à développer ».

Il compte aussi sur ses bureaux de San Francisco, de Caroline du Nord ainsi que sur un bureau de ventes nationales qui ouvre en février à Toronto.

Récemment de passage dans la Ville-Reine à la recherche d'un directeur marketing - rôle qu'il a assumé jusqu'à maintenant - M. Potvin a confié aux AFFAIRES qu'il mijote un projet de chaîne de restaurants franchisés. Rien d'étonnant toutefois, car cet ancien chef a déjà possédé son propre restaurant à Sherbrooke.

Dans son coffre à projets, il concocte l'idée de lancer incessamment une gamme de plats tout préparés. « Les gens cuisinent de moins en moins, mais ils veulent tout de même manger santé. »

Marques privées

Il s'affaire aussi à développer le marché des marques privées. Il produit déjà les saucisses *President's Choice*, marque privée de la chaîne **Loblaw's**.

Il négocie actuellement pour mettre en marché de nouveaux produits tant au Canada qu'aux États-Unis. Il compte augmenter sa part de ce marché qui génère 2 % de son chiffre d'affaires.

En tout, 45 % de sa production est acheminée au sud de la frontière. Toutefois, M. Potvin relate que « le Québec a été le marché le plus difficile à percer ».

Yves Veggie Cuisine s'y est immiscée dès les débuts en 1985 - alors baptisée **Yves Fine Food**. Pendant cinq ans, le Québec a été le marché le plus important; il a par la suite reculé au troisième rang.

M. Potvin explique que les épiciers du Québec ont longtemps vendu ses produits dans la section des viandes bien que l'entreprise recommande de les placer parmi les fruits et les légumes. Même les performances des autres provinces n'ont pas fait le poids pour modifier leur emplacement.

M. Potvin a même embauché **Michel Levac**, directeur des ventes chez **Bellemont-Powell**, qui a mis quatre mois à convaincre les marchands. Ce simple repositionnement a fait bondir les ventes de 125 %. L'an dernier, elles ont connu au Québec une hausse de près de 50 %.

Une fois les détaillants satisfaits, le marché institutionnel québécois (hôpitaux, universités, etc.) est la suite logique. Il excelle déjà aux États-Unis dans ce secteur qui génère 10 % de ses ventes.

Depuis 1992, ses hot-dogs sont même vendus au *Candlestick Park*, stade où jouent au baseball les *Giants* de San Francisco.

À tout seigneur, tout honneur

L'an dernier, le jeune entrepreneur s'est classé dans la liste *The Top 40 under 40* du magazine *Financial Post*. Quant à son *Burger Burger*, il a obtenu le *Grand Prix des produits nouveaux 1996* catégorie *Produit végétarien* (décerné par le **Conseil canadien de la distribution alimentaire**). Ses mentions d'honneur débordent toutefois les frontières du continent. En 1994, il a reçu à Paris un *SIAL d'Or*, soit le prix le plus prestigieux de l'industrie alimentaire internationale.

Et dire qu'Yves Potvin se destinait à une carrière de sculpteur ou de peintre ! Il n'a aucun regret pourtant. « La cuisine me permet d'exprimer mon côté créatif ! » ■

LOCAL COMMERCIAL PAR EXCELLENCE

Centre-ville de Montréal, rue Sainte-Catherine Ouest
À LOUER
Approximativement 12 000 pi. ca.

Référence 1622
Journal Les Affaires
1 100, boulevard René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9



Lors de votre prochain voyage d'affaires, la clé de votre chambre pourrait bien se transformer en clé de voiture.

Devenez membre du Club Canadien Pacifique dès aujourd'hui.

Les membres du Club Canadien Pacifique qui séjourneront à trois reprises ou plus dans tout établissement Canadien Pacifique du 14 janvier 1997 au 15 avril 1997 courent la chance de gagner une Volvo 850 GLT Sportswagon 1997*.
Il est encore temps de vous joindre gratuitement à notre club. En voici quelques avantages :

• Choix de chambre : non-fumeur, format de lit, type d'oreiller... • Accès prioritaire aux chambres affaires • Comptoir réservé pour enregistrement et départ rapides • Appels téléphoniques locaux sans frais • Livraison quotidienne d'un journal à la chambre • Accès gratuit au Club santé • Service de départ tardif • Rabais de 15 % aux boutiques Canadien Pacifique • Accès aux centres de travail même si vous ne séjournez pas à l'hôtel

Profitez des agréments du Club Canadien Pacifique et vous pourriez devenir l'heureux gagnant d'une toute nouvelle Volvo.

VOLVO
Sécurité avant tout

* Aucun achat requis. Le concours s'adresse seulement aux résidants canadiens ayant atteint l'âge de la majorité. Le prix doit être accepté tel quel. Tous les détails à la réception des établissements.
©1997 Volvo Canada Ltée. Sécurité avant tout est une marque de commerce de Volvo Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture. Les caractéristiques techniques des voitures Volvo sont disponibles sur l'Internet : http://www.volvocars.com.

Pour devenir membre du Club Canadien Pacifique sans frais et pour obtenir tous les détails du concours, composez le **1.800.663.7575.**
Pour en savoir plus ou pour effectuer une réservation, composez le **1.800.441.1414.** *le* **www.cphotels.ca** *ou communiquez avec votre agent de voyage.*

DEPUIS 1886
HÔTELS
CANADIEN PACIFIQUE

THE EMPRESS . HOTEL VANCOUVER . WATERFRONT CENTRE HOTEL . CHATEAU WHISTLER RESORT . JASPER PARK LODGE . CHATEAU LAKE LOUISE . BANFF SPRINGS . THE LODGE AT KANANASKIS . THE PALLISER CALGARY AIRPORT HOTEL . HOTEL MACDONALD . THE LOMBARD . ROYAL YORK . SKYDOME HOTEL . DEERHURST RESORT . CHÂTEAU LAURIER . LE CHÂTEAU MONTEBELLO . KENAUK, LA SEIGNEURIE DE MONTEBELLO CHÂTEAU MONT TREMBLANT . LE REINE ELIZABETH . LE CHÂTEAU FRONTENAC . THE ALGONQUIN . HÔTEL BEAUSÉJOUR . HOTEL HALIFAX . THE PRINCE EDWARD . HOTEL NEWFOUNDLAND

Obtenez le triple des points Canadien Plus pour chaque séjour admissible à l'hôtel Reine Elizabeth du 16 janvier au 30 avril 1997.

Le port de Montréal défendra son avantage concurrentiel sur tous les fronts



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Alain Duhamel

■ Dominic J. Taddeo s'attend à ce que le trafic total connaisse vraiment une remontée soutenue d'ici à l'an 2000.

Dominic J. Taddeo est tout sourire : non seulement le **Port de Montréal** a-t-il fait un bénéfice net l'an dernier pour la 17e année consécutive, mais il a repris, pour de bon semble-t-il, le chemin de la croissance dans la manutention des conteneurs, son créneau de développement commercial privilégié.

« Nous nous attendons à ce que le trafic des marchandises en conteneurs connaisse une augmentation de l'ordre de 3 à 5 % en 1997 et atteigne un autre sommet. Nous sommes les meneurs, mais il faut se renforcer pour demeurer encore plus concurrentiels », a dit le président-directeur général, conscient qu'il faudra défendre sur tous les fronts, à l'intérieur du pays comme à l'extérieur, ses avantages concurrentiels.

Le trafic total du Port de Montréal s'est élevé à 19,9 M de tonnes en 1996, en hausse de 3,7 %, malgré la baisse du trafic pétrolier. Il a fait des revenus d'exploitation de 56,2 M$ et un bénéfice de 6,1 M$, auxquels s'ajoutent des revenus de placement de 5,7 M$.

Dans la manutention des conteneurs, qui représente 40 % du volume total, le trafic s'est accru de 11,3 %, atteignant 7,9 M de tonnes. Les débardeurs ont manutentionné 852 520 conteneurs EVP (unités équivalant à 20 pieds), 126 055 de plus que l'année précédente.

Au terminal *Racine*, la norme de performance a atteint 20 182 EVP par hectare, 6 500 de plus que la norme internationale, ce qui en fait l'un des ports les plus performants au monde.

En moins de quatre jours, un navire débarque sa cargaison de conteneurs et repart avec une pleine cargaison.

Trois nouveaux porte-conteneurs, d'une capacité de 2 200 et de 2 300 EVP, les plus gros du Saint-Laurent, sont entrés en service commercial sur la liaison Montréal-Europe du Nord.

« Et dire que lorsque les conteneurs sont arrivés, on disait que les bateaux de 1 200 EVP étaient trop gros pour Montréal », a lancé Dominic J. Taddeo, 58 ans, entré au service du Port en 1974; il en le pdg depuis 1984.

Avant la fin du siècle, les porte-conteneurs de 2 700 EVP viendront jusqu'au *Pied-du-courant*.

Investissements

« Montréal est un centre de transbordement. Pour concurrencer les plus gros navires (les 5 000 EVP qui font escale à Halifax et à New York), il a fallu mettre en place un système. Les lignes maritimes ont mis le paquet sur Montréal. »

Depuis 1984, la **Société du Port de Montréal** a investi 191 M$ dans ses installations et se propose d'investir encore 110 M$ au cours des cinq prochaines années. Une somme d'environ 7 M$ servira à draguer le chenail fluvial de manière à faciliter le passage des gros porte-conteneurs et de la demi-douzaine de nouveaux vraquiers de 35 000 tonnes mis en service l'an dernier.

Le succès du Port de Montréal, premier port de conteneurs du Canada et quatrième en importance sur la côte Atlantique, provient non seulement de sa situation géographique, mais aussi et surtout, selon Dominic J. Taddeo, de la concertation de tous ceux qui en dépendent : les arrimeurs, les transporteurs et les débardeurs réunis, depuis l'automne 1995, en un comité dont les travaux ont permis de mettre en place une grille tarifaire plus avantageuse dans certains produits clés, dont l'acier.

L'avenir de Cast

L'initiative de la direction des enquêtes et recherches du **Bureau de la concurrence** dans le but de forcer **CP Navigation** à renoncer à l'acquisition de **Cast** suscite une vive opposition. Le pdg du Port se range sans hésitation aux côtés de son plus important client.

« Si nous allons au Tribunal de la concurrence, c'est pour assurer l'essor du Port de Montréal et préserver sa capacité d'affronter la concurrence. C'est aussi pour défendre les intérêts de la collectivité, car les retombées économiques de l'activité portuaire sont considérables. Nous avons une responsabilité. »

La politique de recouvrement des coûts de la **Garde côtière canadienne** (GCC) à l'égard des aides à la navigation et du service des brise-glace reste dans la mire des administrateurs du Port. En 1997, la GCC recouvrera quelque 27 M$ (environ 0,14 $ la tonne) des utilisateurs du Saint-Laurent; dans deux ans, ce sera 60 M$.

« Je ne pense pas que nous atteignions les 60 M$, croit Dominic J. Taddeo, qui s'est rallié à la prise de position du milieu maritime du Québec. Notre inquiétude, c'est que la GCC n'ait pas suffisamment réduit ses coûts d'administration. Nous paierons le service dont nous avons besoin et nous l'aidons à réduire ses coûts. Jusqu'à maintenant, nous avons réussi. »

Aux États-Unis

Plus de lamoitié du trafic du Port de Montréal provient des États-Unis, mais cette situation pourrait bien évoluer tout à fait autrement s'il n'y prend garde.

L'Administration maritime fédérale américaine a commencé ses audiences dans le cadre de son examen des répercussions des taxes prélevées dans les ports.

En Nouvelle-Angleterre, les milieux maritimes dénoncent avec force ces taxes qui, affirment-ils, les désavantagent face au Port de Montréal.

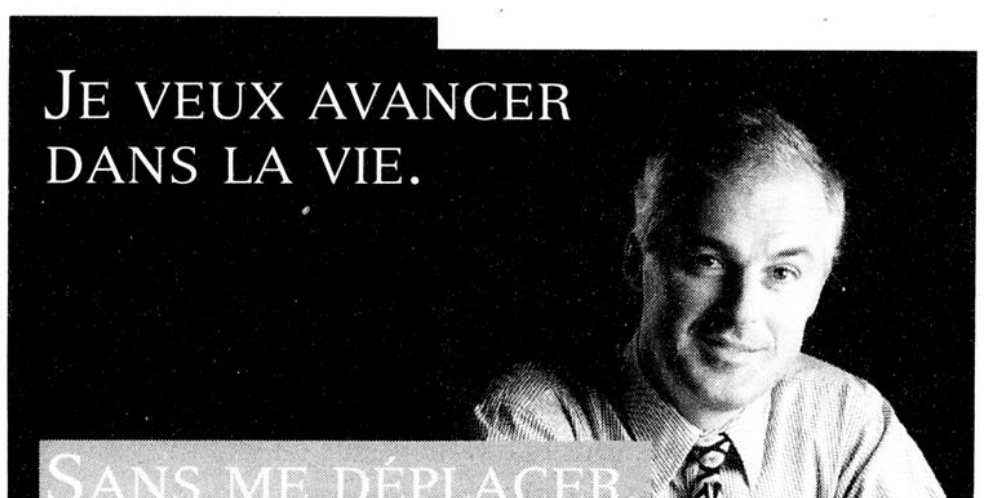
Cependant, un autre événement préoccupe encore plus M. Taddeo.

Si les tribunaux américains donnent leur aval à l'offre d'acquisition des éléments d'actif de **Lykes Brothers** par CP Navigation pour une somme de 30 M$ US, cette dernière aura plusieurs portes sur l'Atlantique à portée des réseaux de **CP Rail**.

Lykes Brothers, avec ses 11 navires en service et ses 30 000 conteneurs, est le 10e transporteur maritime américain. Au moment de se placer sous la protection des tribunaux, ses éléments d'actif étaient évalués à 229 M$ US, contre des dettes de 201 M$ US.

« Ça peut ajouter du trafic dans le port, mais il y a aussi un danger. C'est une inquiétude que j'ai, convient M. Taddeo. Cela leur permet d'avoir des portes non seulement pour la Méditerranée, mais pour l'Europe du Nord. Lykes va jusqu'à Philadelphie. Par la Nouvelle-Orléans, on peut rejoindre tout le Nord-Est.

« Le Port de Montréal continuera de tirer avantage de son emplacement et de connaître du succès tant et aussi longtemps que tous les intervenants réussiront ensemble à offrir des services porte-à-porte plus fiables, plus rapides et moins coûteux que ceux offerts par ses concurrents. » ■



Devenez planificateur financier

CERTIFICAT EN FORMATION FINANCIÈRE PERSONNELLE OFFERT À DISTANCE, PARTOUT AU QUÉBEC

- Destiné aux :
  - Intermédiaires financiers (banques, caisses, fiducies, maisons de courtage et compagnies d'assurances)
  - Individus ou aux professionnels préoccupés par leur planification financière ou par celle de leur clientèle
  - Étudiants dans le domaine financier ou des assurances
- Quatre cours offerts à l'hiver et reconnus par l'I.Q.P.F.
- Offert en association avec l'École des sciences de la gestion de l'UQAM et autres établissements de l'Université du Québec

L'UNIVERSITÉ À DISTANCE
Université du Québec
Télé-université

Information (8 h 30 à 19 h)
522-5030 ou 1-888-843-4333 Demandez le poste 300
INFO@TELUQ.UQUEBEC.CA HTTP://WWW.TELUQ.UQUEBEC.CA

HOPITEX
Le plus important Salon de biens et services du réseau de la santé
PLUS DE 150 EXPOSANTS
4 000 VISITEURS DU RÉSEAU DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX
Palais des Congrès de Montréal
7 et 8 mai 1997
- Le Congrès annuel de l'Association des hôpitaux du Québec
- Le Carrefour de l'innovation
- Le NetCafé de l'AHQ
- Le Salon de l'alimentation

Une première !
Conférences thématiques gratuites sur le site de l'exposition

Une présentation de
AHQ Association des hôpitaux du Québec

Pour réservation d'espace :
Service de l'organisation des événements
(514) 282-4223

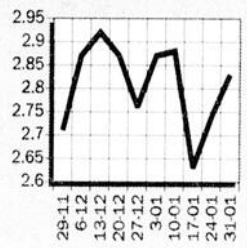
LES AFFAIRES

Investir

ScotiaMcLeod
Membre FCPE
Christian St-Sauveur
Conseiller principal en placements
Tél. : (514) 335-4629 ou **(800) 363-8005**
- Analyse de portefeuille
- Gestion de portefeuille
- Fonds de pension
- Planification des revenus pour la retraite
- REÉR
- FERR

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 2,83 %
Précédent: 2,71 %
Variation + 0,12 %
52 semaines
H/6,03 %
B/2,63 %



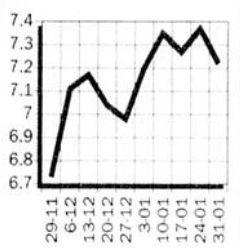
Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 74,24 ¢ US
Précédent: 74,10 ¢ US
Variation + 0,14 ¢ US
52 semaines
H/75,22 ¢ US
B/72,18 ¢ US



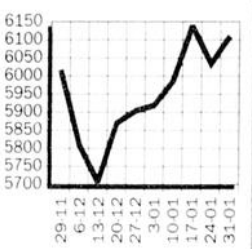
Les obligations
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,22 %
Précédent: 7,37 %
Variation - 0,15 %
52 semaines
H/7,81 %
B/6,69 %



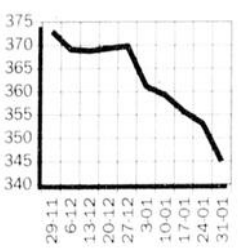
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 6109,58
Précédent: 6033,58
Variation + 76,00
52 semaines
H/6138,80
B/4611,58



L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 344,90 $ US
Précédent: 353,10 $ US
Variation - 8,20 $ US
52 semaines
H/414,70 $ US
B/344,90 $ US



Intrawest veut devenir le leader nord-américain des centres de villégiature en montagne

Elle négocié l'achat du Mont Sainte-Marie, en Haute Gatineau

Nicolas Milette

« D'ici à l'an 2000, nous souhaitons détenir au moins 11 centres de villégiature en montagne et nous hisser à la tête de cette industrie en Amérique du Nord », a déclaré Daniel O. Jarvis, vice-président et chef des finances d'Intrawest (Tor. ITW, 22,70 $) aux AFFAIRES, lors de son récent passage au Québec à l'occasion de l'inauguration officielle du **Château Mont-Tremblant**.

Consolidation

« Depuis plusieurs années, on assiste à une importante consolidation de l'industrie. Un nombre décroissant d'exploitants se partage les quelque 74 millions de skieurs en Amérique du Nord. » En effet, le nombre de domaines skiables en exploitation aux États-Unis seulement est passé de 630 en 1984 à 430 en 1994 et Intrawest prévoit qu'il descendra autour de 300 centres en l'an 2000.

Intrawest, dont le siège social est à Vancouver, assure la conception, la construction, l'exploitation et la commercialisation de centres de villégiature quatre saisons en Amérique du Nord.

Elle possède huit centres dont celui de *Blackcomb*, en Colombie-Britannique, *Tremblant*, au Québec, et *Stratton*, au Vermont. L'automne dernier, Intrawest a fait l'acquisition de *Whistler*, en Colombie-Britannique, et de *Copper Mountain*, au Colorado, pour 260 M$. Elle négocie actuellement l'achat du *Mont Sainte-Marie*, dans la Haute Gatineau.

« À court terme, nous souhaitons finaliser ces deux importants achats. Nous gardons toutefois l'oeil grand ouvert pour d'autres acquisitions en Amérique du Nord. »

Sans vouloir le confirmer, M. Jarvis a laissé entendre qu'une fois le développement des activités en Amérique du Nord complété, la compagnie viserait des transactions ailleurs dans le monde.

La stratégie d'Intrawest consiste à acheter à bas prix des centres qui recèlent un fort potentiel de développement tant géographique qu'immobilier et y investir massivement avec des partenaires locaux pour développer des centres de villégiature toute saison de première catégorie.

« Nos ententes avec des partenaires comme la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et le **Fonds de solidarité du Québec** ont été bénéfiques dans le projet de Tremblant. Leur savoir-faire nous a été fort utile aussi bien pour des aspects financiers que pour leur connaissance intime de la réalité économique locale », a-t-il précisé.

Titre canadien unique

Selon **Harry Rannala**, analyste chez **Research Capital** de Toronto, Intrawest demeure l'un des seuls titres immobiliers canadiens doté d'un fort potentiel de croissance à moyen et long termes. Il estime les bénéfices par action à 1 $ en 1997 et à 1,15 $ en 1998. Son prix cible pour les 12 prochains mois est de 28 $ alors que le ratio cours-bénéfices s'établit à 22,5 en 1997 et à 19,6 en 1998.

Au 30 juin 1996, les revenus de la compagnie ont atteint 284 M$. La structure financière était la suivante : dette à court terme 174 M$, dette à long terme 289 M$ et avoir des actionnaires 290 M$. Intrawest compte 30 M d'actions en circulation et une capitalisation boursière de 675 M$.

« Au fur et à mesure que l'on développe nos activités aux États-Unis, l'intérêt des investisseurs américains pour notre compagnie ne cesse de grandir. Nous prévoyons d'ailleurs nous inscrire éventuellement à une bourse aux États-Unis. Pour l'instant, 95 % de notre actionnariat est canadien », a révélé M. Jarvis.

La compagnie vise un ratio d'endettement maximal de 1,75 :1,0 ce qu'elle a réussi à faire depuis plusieurs années. En effet, ce ratio a été de 1,31 :1,0 en 1996 et de 1,14 :1,0 en 1995.

M. Jarvis a précisé que pour ce qui est du risque immobilier, « la compagnie minimise les risques liés aux stocks en effectuant les ventes avant et pendant la durée de la construction. Par conséquent, un pourcentage élevé (70 % à ce jour) de la totalité des unités immobilières est vendu avant d'être achevé. »

Intrawest mise également sur une stratégie marketing et de commercialisation redoutable. Sa clientèle provient d'Amérique du Nord principalement mais aussi d'Europe et d'Asie et appartient à des groupes socioéconomiques aisés.

Stratégie marketing

Intrawest dit posséder des bases de données sur plus de 750 000 individus qu'elle utilise stratégiquement pour solliciter des clientèles cibles.

L'automne dernier, Intrawest a réuni dans un hôtel de Montréal un groupe d'acheteurs triés sur le volet, provenant du Canada et des États-Unis pour les inciter à acquérir les condominiums du projet **Kandahar** de Tremblant. Intrawest a réussi un tour de force : vendre 62 unités en une soirée pour un montant de 10 M$!

La compagnie mise sur l'évolution démographique pour accroître ses revenus. « Nos recherches démographiques sont très intéressantes : les baby-boomers atteignent l'âge où ils désirent posséder des résidences secondaires de loisirs et ils en ont les moyens !

« Ces derniers ont également des enfants qui seront les clients de demain. D'ailleurs, nous constatons avec surprise que le nombre de naissances est aujourd'hui sensiblement égal à celui de l'après-guerre. »

Alors qu'on pose la question du prix, 45 $ du billet de ski et 60 $ pour le golf, M. Jarvis répond ceci : « Le prix de nos produits et services reste une variable secondaire car nous croyons que notre clientèle demeure inélastique au prix.

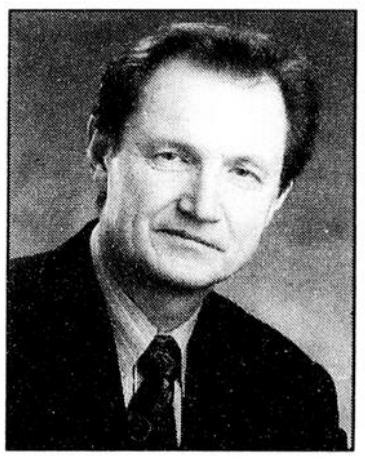
« Elle recherche un produit de qualité et est disposé à payer pour l'obtenir. Nous sommes toutefois conscients que ce facteur peut s'avérer un frein pour plusieurs et c'est pourquoi nous comptons développer divers forfaits pour stimuler notre achalandage. » ■

stelco
mcmaster ltée

Monsieur Marcel Francoeur, président et chef de la direction de Stelco McMaster ltée, est heureux d'annoncer les nominations suivantes au sein de la Société:



Jean R. Ménard, anciennement directeur général, ventes et marketing, devient vice-président, ventes et marketing. Entré au service de Stelco Inc. en 1970, M. Ménard a assumé différentes responsabilités au service des ventes à Hamilton, Calgary, Windsor et Montréal. Il verra à assurer le leadership de la Société sur le marché, développer de nouvelles opportunités d'affaires, accroître la fidélisation et la satisfaction de la clientèle. Il est également nommé au comité de la direction de la Société.



Tom E. Boluk, anciennement directeur, finances et administration, devient vice-président, finances et administration. Comptable en management accrédité, il est entré au service de Stelco Inc. en 1965 où il a occupé divers postes de la direction tant à Hamilton qu'à Montréal. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il sera responsable de l'ensemble des activités financières de la Société en plus d'assurer la saine gestion de tous les services. M. Boluk est également membre du comité de direction de la Société.

Stelco McMaster ltée est une filiale en propriété exclusive de Stelco Inc. Cette aciérie produit des billettes d'acier en coulée continue, des barres laminées ainsi que des éléments pour voies ferrées. L'industrie automobile, le marché de la construction, ainsi que l'industrie ferroviaire constituent ses principaux marchés. Ses produits sont distribués partout dans le monde.

VOUS PASSEREZ ENVIRON

14 766*

JOURS À GAGNER VOTRE VIE.

Un planificateur financier reconnu par l'Institut québécois de planification financière vous aidera à finir les 5 110 autres en beauté...

Plus que de simples conseillers, les planificateurs financiers sont des spécialistes qui possèdent une vue d'ensemble des meilleurs services et outils financiers disponibles pour assurer votre avenir et votre confort financier.

Au Québec, seuls les professionnels reconnus par l'**Institut québécois de planification financière** sont autorisés à porter le titre de planificateur financier. L'IQPF est le seul organisme mandaté pour déterminer les critères de formation en planification financière et pour décerner le titre de planificateur financier.

Les planificateurs reconnus par l'IQPF doivent répondre aux normes de pratique les plus sévères au Canada.

En veillant sur la qualité des critères de formation et en s'assurant de la rigueur professionnelle de ses membres, l'IQPF assure votre mieux-être et protège vos intérêts. Profitez-en.



CONSULTEZ UN PLANIFICATEUR FINANCIER RECONNU PAR L'IQPF

POUR NE PAS PERDRE CE QUE VOUS AVEZ GAGNÉ

Institut québécois de **planification financière**

* Basé sur l'équation suivante : 45 années X 210 jours ouvrables

INVESTIR

La société d'arrimage Logistec attire de nouveaux actionnaires

Croissance prévue de 27 % des revenus et de 52 % des profits cette année

Dominique Beauchamp

Moins d'un an après le changement de garde à la haute direction, la société d'arrimage de Montréal **Logistec Corp.** (Mtl, *LGT.B*, 26 $) connaît une rotation de ses actionnaires.

L'échange de blocs a entraîné un volume inhabituel de négociations des actions B de Logistec, qui ne totalisent que 629 959. Entre novembre et janvier, quelque 12,9 M$ d'actions A et B de Logistec ont changé de mains.

La société de portefeuille de la famille **Somers** a vendu la totalité de ses actions, soit 562 000 actions de catégorie B. La famille propriétaire du distributeur d'équipements, d'outils électriques et d'abrasifs **J. Walter Compagnie** avait accumulé 75,4 % des actions de catégorie B et 5,2 % des actions ordinaires de classe A à la fin des années 1980.

Les **Fonds Cote 100**, de Saint-Bruno, ont acheté une partie du bloc mis en vente par la famille Somers, a confirmé son président, **Guy Leblanc**. Combiné au placement privé de juillet dernier, Cote 100 détient maintenant plus de 10 % des actions B de Logistec.

Le fonds **Fidelity Expansion Canada**, géré par **Alan Radlo**, a aussi fait part de l'achat de 118 440 des actions B, soit 18,8 % des actions de cette catégorie. D'autres investisseurs institutionnels non québécois ont acheté le reste des actions. **Paribas Participations** a notamment acheté des actions. Son vice-président, **Michael B. Harding**, siège déjà au conseil d'administration.

Rendement de dividende et croissance

Par le biais des actions de catégorie A (30 votes), le contrôle (60 % des droits de vote) de la société demeure entre les mains des trois filles du fondateur : **Madeleine**, 33 ans, **Suzanne**, 34 ans, et **Nicole Paquin**, 26 ans. Toutes trois travaillent pour Logistec. Madeleine est présidente et chef de la direction depuis

➜

Adieu calculette, crayon, gomme à effacer car... Cette année, pour vos déclarations, le meilleur outil s'impose!

ImpôtRapide

Le meilleur logiciel de préparation des déclarations de revenus sur le marché.



Seulement 19,95 $

Offert dans tous les bons magasins d'informatique, ou contactez-nous au **1-800-482-6112, poste #3350**

«J'ai examiné chaque logiciel de déclaration d'impôt deux fois... QuickTax[1] remporte largement la palme... QuickTax a été le seul logiciel à produire une déclaration correcte du premier coup.»
Financial Post, mars 1996

«QuickTax[1]...le grand gagnant de la convivialité pour tous.»
CBC TV, Ottawa, mars 1996

«★★★★★»
Toronto Computes, mars 1996

Fév. 1996

[1]QuickTax est la version anglaise d'ImpôtRapide

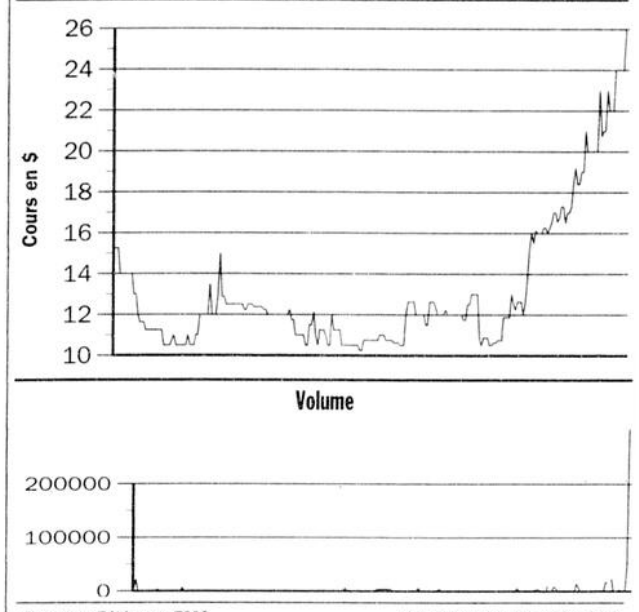
Intuit Canada Limited

©1996 Tous droits réservés. Le logo d'Intuit est une marque de commerce de Intuit, Inc.

Logistec

(Montréal, LGT.B, hebdomadaire)

Du 7 février 1992 au 24 janvier 1997



Source : Télécote EMS **Graphique : LES AFFAIRES**

un an. Suzanne est vice-présidente de Logistec. Nicole s'occupe de projets d'acquisition de Logistec.

Que voient ces investisseurs institutionnels dans Logistec qui les incite à oublier la négociabilité presque inexistante des actions ?

« Auparavant, nous y allions davantage pour la valeur. La société a toujours été rentable depuis 69 ans, sa dette est minime et elle verse des dividendes généreux », a déclaré M. Leblanc. L'achalandage ne représente que 16 % de sa valeur comptable de 16,87 $.

En 1995, le versement de deux dividendes spéciaux a procuré un rendement de 12 % aux actionnaires de Logistec. Au cours des 12 dernières années, le rendement de dividende moyen a été de 6 %. La société verse typiquement 25 à 30 % de ses profits en dividendes.

Le changement de garde chez Logistec apporte aussi une nouvelle phase d'expansion axée sur les terminaux portuaires spécialisés. L'entreprise veut reproduire sur la côte est américaine le réseau de terminaux portuaires spécialisés qu'elle a bâti au Canada.

Responsable de 75 % des revenus de Logistec, **Logistec Arrimage** fournit des services de manutention de marchandises et de denrées dans une vingtaine de ports de la région des Grands Lacs, du fleuve Saint-Laurent et des côtes atlantiques du Canada et des États-Unis.

Chaque année, ses terminaux manutentionnent 9 M de tonnes de produits forestiers, de céréales, de minerai, d'acier, de machinerie, d'équipement, de denrées alimentaires et de marchandises diverses pour le compte de 1 000 exportateurs, importateurs et affréteurs de navires.

« Bien que nos activités soient liées à la croissance du commerce outre-mer, notre progression des dernières années provient surtout de nos projets d'expansion et d'acquisition », a déclaré Madeleine Paquin.

« Ce n'est plus la même compagnie. Elle connaît beaucoup de croissance par le biais d'acquisitions », a ajouté M. Leblanc. La refonte du système maritime et portuaire canadien pourrait aussi lui donner l'occasion de perfectionner et d'élargir ses activités.

Depuis 1995, Logistec s'est dotée de nouveaux terminaux de manutention à Pointe-au-Pic et à Gros-Cacouana, au Québec, et à Bayside et St.John. Elle a aussi conclu un partenariat à Philadelphie. La société a aussi agrandi ses installations de Montréal, de Contrecoeur et à St-John (Nouveau-Brunswick).

Plus significatif encore est l'entente signée avec un syndicat ouvrier pour exploiter deux terminaux, à Bridgeport et à New Haven, au Connecticut. « À peu de frais, Logistec va chercher 20 à 25 M$ de chiffre d'affaires additionnel », a déclaré **Christian Godin**, analyste de **Midland Walwyn Capital**.

Pour l'exercice 1996, la société devrait réaliser des ventes de l'ordre de 110 M$ et un bénéfice de 3 $ par action, des résultats records et des taux de progression de 27 % et de 52 % par rapport à 1995.

Entre 1984 et 1995, la société a connu une progression annuelle composée de 9 % de ses revenus et de 16 % de son bénéfice par action.

À la suite des résultats améliorés des deux derniers trimestres, l'action de Logistec a grimpé de 49 % depuis l'été dernier. Même à son cours actuel, l'action commande un multiple de seulement 8,3 fois les profits de l'exercice 1996. Les résultats annuels seront publiés dans une semaine.

Logistec commande un escompte par rapport aux sociétés ouvertes américaines comparables en raison du peu d'actions en circulation. « C'est un gros problème. Nous espérons que les nouveaux investisseurs vont créer un peu plus de liquidité dans notre titre », a indiqué Mme Paquin.

Logistec songe à une émission d'actions. Si un projet d'acquisition majeur se concrétisait, elle l'envisagerait sérieusement. « L'an dernier, nous nous sommes endettés pour la première fois depuis des années. Nous financerons nos projets futurs par de la dette additionnelle ou par le biais d'une émission d'actions. »

Logistec possède aussi 79 % de la société de décontamination industrielle **Sanexen**. « Nous sommes heureux de cet investissement. Nous n'avons pas payé cher et nous avons appris beaucoup. La société va très bien. » Logistec aimerait également amener cette filiale sur le marché public si elle faisait une acquisition majeure.

En complément de la position prédominante qu'elle occupe sur le marché québécois de décontamination des BPC, Sanexen cherche des débouchés ailleurs au Canada. La société s'attend aussi à ce que la plupart des travaux de décontamination des BPC au Canada soient terminés d'ici à cinq ans. Sanexen cherche de nouveaux marchés d'exportation. ■

De retour par acclamation...

Logez chez Delta et obtenez 20 000 points Canadien Plus.



Simple sur toute la ligne!

Enregistrez 10 séjours* chez Delta, Hôtels et centres de villégiature entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997 et vous aurez automatiquement droit à 20 000 points Canadien Plus.

Grâce à son écoute attentive aux exigences des voyageurs d'affaires, Delta, Hôtels et centres de villégiature domine toujours le peloton. Avec son programme de points-bonis, elle vous ouvre résolument la voie à une nouvelle ère qui, sans conteste, vous aidera à prendre encore plus d'altitude!

Tout simplement en enregistrant dix séjours à l'un de nos établissements hôteliers entre le 18 novembre 1996 et le 30 avril 1997, vous aurez automatiquement droit à 20 000 points *Canadien Plus*. Jetez un coup d'oeil au tableau ci-contre pour constater la rapidité avec laquelle vous pouvez cumuler des points-bonis. Delta, Hôtels et centres de villégiature vous mène toujours un peu plus loin!

Séjour	Points De Base	Points Prime	Total Des Points	Le Cumulatif Des Points
1er	500	0	500	500
2e	500	0	500	1000
3e	500	500	1000	2000
4e	500	500	1000	3000
5e	500	1000	1500	4500
6e	500	1000	1500	6000
7e	500	1500	2000	8000
8e	500	2000	2500	10500
9e	500	3500	4000	14500
10e	500	5000	5500	20000
Total	5000	15000	20000	

Les membres Canadien Plus peuvent faire honorer leurs récompenses de voyages auprès des Lignes aériennes Canadien, American Airlines, British Airways, Qantas Airways et Air New Zealand.

Pour renseignements et réservations, communiquez avec votre agent(e) de voyages ou composez le **1 800 268-1133** ou contactez-nous sur le site **http://www.deltahotels.com**

Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) • Whistler, C.-B. Edmonton, Alb. • Calgary, Alb. • Saskatoon, Sask. Winnipeg, Man. • London, Ont. Mississauga, Ont. • Aéroport de Toronto, Ont.

Delta Hôtels et centres de villégiature

Toronto, Ont. • Ottawa, Ont. • Montréal, Qc Sherbrooke, Qc • Trois-Rivières, Qc Saint John, N.-B. • Halifax, N.-E. Sydney, N.-E. • St. John, T.-N. • Orlando, FL

*Par «séjour», on entend l'hébergement pendant des nuits consécutives dans un même établissement, sans égard au nombre d'arrivées ou de départs effectués.

Puissante séduction.

La nouvelle Acura 3,0CL 1997 avec V6 de 200 ch.

*33 000 $.**



ACURA

Une vision qui inspire un élan de passion.

Pour plus de détails, appeler le 1 888 9-ACURA-9.

*PDSF pour l'Acura 3,0CL 1997. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

INVESTIR

Gouvernements et institutions financières tentent d'accaparer l'épargne des Canadiens

La campagne des REER bat son plein

Claude Chiasson

La guerre est ouverte entre les gouvernements du Canada et du Québec et les institutions financières pour accaparer l'épargne des Canadiens et des Québécois destinée au régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Le paysage des produits d'épargne a été modifié au cours des derniers mois. Auparavant, le Québec et le Canada se réservaient les mois respectifs de mai et octobre pour solliciter l'épargne des Canadiens avec leurs obligations d'épargne. Aujourd'hui, nos gouvernements se sont dotés de produits leur permettant de piger plus régulièrement dans le bassin de l'épargne canadienne et québécoise.

Le gouvernement fédéral lance ses nouvelles obligations RER, faisant du coup concurrence aux banques, fiducies et caisses populaires pour la traditionnelle campagne pour les REER.

Quant au gouvernement du Québec, sa présence est maintenant quotidienne. En octobre dernier, il a lancé ses nouvelles obligations à terme du Québec à taux progressifs et à taux fixes. Les Québécois peuvent les acheter en tout temps auprès de **Placements Québec**, qui ajuste à l'occasion la gamme des taux offerts pour chacun des véhicules, question d'ajuster les taux à ceux du marché.

Hausse des taux des obligations à terme du Québec

Les solliciteurs de fonds se font plus nombreux, ce qui devrait exercer des pressions à la hausse sur les taux offerts à l'épargne. La semaine dernière, Placements Québec a relevé d'un cran sa gamme de taux offerts pour ses obligations d'épargne. Elle s'est ainsi préparée à rivaliser avec le gouvernement fédéral et ses nouvelles obligations RER. Et, grâce à cette hausse de taux, Placements Québec surclasse pour le moment sa rivale fédérale, **Placements Épargne Canada**.

Le tableau ci-haut donne la gamme de taux actuellement affichés pour les obligations à terme du Québec (à taux progressifs et à taux fixes) et les obligations RER du Canada qui, elles, sont à taux progressifs uniquement.

Pour la première année, les obligations RER du Canada rapporteront 2,75 %, soit 0,5 % de moins que les obligations à terme du Québec. À la 10e année, les premières rapporteront 10 % contre 8,50 % pour les secondes.

Plus important que le taux annuel affiché, il y a le rendement annuel composé, donnée que nous retrouvons dans le tableau également. Il s'agit, en quelque sorte, du rendement moyen plus le facteur des intérêts composés pour les deux types d'obligations selon que l'épargnant les conserve pour une période d'un an, deux ans, trois ans ou plus.

Exemple : les obligations à terme à taux progressifs rapporteront un rendement composé annuel de 3,62 %, 4,08 % ou 4,5 % selon qu'elles sont détenues pendant deux, trois ou quatre ans. Pour obtenir un rendement composé de plus de 5 % de son capital, l'épargnant doit les conserver au moins six ans. Son rendement composé annuel sera de 5,16 % au bout de la sixième année de détention. Sur 10 ans, il sera de 6,56 %.

Le même processus vaut pour les obligations RER du Canada. Leur rendement composé annuel est de 3,37 % sur deux ans et de 3,91 % sur trois ans. Si elles sont conservées pendant 10 ans, leur rendement composé annuel monte à 6,01 %. Ce taux est de 0,55 % inférieur à celui des obligations à terme du Québec. En fait, le rendement composé annuel des obligations RER du Canada est inférieur sur toute la ligne à celui des obligations à terme du Québec.

Comparaison

Les obligations à terme du Québec surclassent les certificats de dépôt des banques, fiducies et caisses populaires au chapitre du rendement composé pour les termes d'un à quatre ans, mais pas à la cinquième année. Dans le cas des obligations RER du Canada, leur rendement composé est inférieur sauf pour le terme d'un an. Notez que les obligations à terme à taux progressifs et les obligations RER du Canada peuvent être encaissées sans pénalité une fois l'an, à leur date anniversaire. Ce n'est pas le cas des certificats de dépôt : l'épargnant doit les conserver jusqu'à leur échéance.

À l'automne dernier, au moment de leur lancement, les obligations à terme du Québec affichaient des rendements composés annuels attrayants par rapport aux obligations négociables. Depuis, les rendements des obligations négociables ont grimpé. Aujourd'hui, elles rapportent plus que les véhicules d'épargne de nos gouvernements.

« Les obligations démunies du Québec qui viennent à échéance en 2002 s'échangent sur la base d'un rendement annuel composé à l'échéance de 6,15 % », a souligné **Yvan Poirier**, courtier en valeurs mobilières de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Ces obligations rapportent environ 1,3 % de plus que les obligations à terme à taux progressifs du Québec de même échéance. S'ils veulent maximiser le rendement de leur capital, les Québécois devront, par conséquent, répartir leur avoir entre différents véhicules, favorisant davantage les obligations à terme pour les plus courtes échéances (trois ans et moins) et les certificats et les obligations démunies pour les plus longues échéances.

« Pour le terme de 10 ans, les obligations démunies du Québec donnent un rendement composé annuel de près de 7,4 %, ce qui est supérieur aux rendements composés sur 10 ans de 6,01 % pour les obligations RER du Canada et de 6,56 % pour les obligations à terme à taux progressifs du Québec », a ajouté M. Poirier.

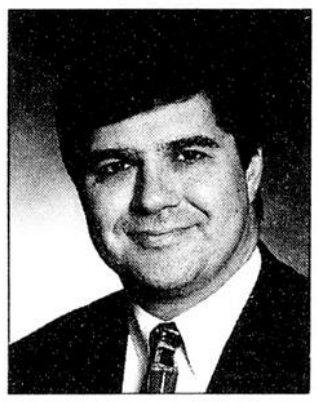
La période de vente des nouvelles obligations RER du Canada s'échelonnera du 3 février au 1er avril 1997. Il y aura deux dates d'émission : le 1er mars et le 1er avril. Les obligations RER émises le 1er mars peuvent servir de cotisation au REER pour 1996. Ce n'est pas le cas de celles émises le 1er avril 1997; elles ne pourront servir de cotisation au REER qu'en 1997. ■

Rendements comparés des obligations à terme du Québec à taux progressifs et des obligations RER du Canada

	Obligations à terme à taux progressifs du Québec		Obligations RER du Canada	
Années	Taux annuels	Rendements composés	Taux annuels	Rendements composés
1	3,25 %	3,25 %	2,75 %	2,75 %
2	4,00 %	3,62 %	4,00 %	3,37 %
3	5,00 %	4,08 %	5,00 %	3,91 %
4	5,75 %	4,50 %	6,00 %	4,43 %
5	6,25 %	4,84 %	6,25 %	4,79 %
6	6,75 %	5,16 %	6,50 %	5,07 %
7	7,50 %	5,49 %	6,75 %	5,31 %
8	8,25 %	5,83 %	7,00 %	5,52 %
9	9,00 %	6,18 %	7,50 %	5,74 %
10	10,00 %	6,56 %	8,50 %	6,01 %

Tableau : LES AFFAIRES

Silicon Graphics Canada



Douglas J. Walker

Silicon Graphics, Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Douglas J. Walker au poste de Président et Chef de la Direction de Silicon Graphics Canada Ltée. M. Walker dirigera les opérations de Silicon Graphics Canada tout en continuant d'assurer à la clientèle canadienne un niveau élevé et soutenu de service. Il sera responsable de la gestion de la croissance des bénéfices et revenus de Silicon Graphics Canada, et d'assurer les alliances stratégiques dans les segments de marché clés propres à Silicon Graphics. M. Walker est entré au service de Silicon Graphics Canada en 1994 à titre de Directeur Général pour l'ouest canadien. Auparavant, il occupait la position de Directeur de Succursale chez Sun Microsystèmes du Canada Limitée. M. Walker a également occupé plusieurs positions de dirigeant dans le secteur des ventes au sein de l'industrie technologique, notamment chez Prime Computer of Canada Limited et IBM Canada Limitée.

Silicon Graphics, Inc. est un chef de file en matière de systèmes informatiques interactifs des plus performants. Les marchés clés exploités par la société comprennent les secteurs de la fabrication, du gouvernement, de la science et des industries, des télécommunications et du divertissement. Silicon Graphics Canada, dont le siège social est situé à Mississauga, en Ontario, emploie 114 personnes réparties dans six bureaux d'un bout à l'autre du Canada. Pour voir ce qui est possible, visitez notre site Web à l'adresse suivante: http://www.sgi.com/International/Canada.

Silicon Graphics
Computer Systems

La patience est plus qu'une vertu



ELLE PEUT ÊTRE PAYANTE À LONG TERME

Vous n'avez peut-être pas investi dans IBM mais avec des conseils avisés et une bonne dose de patience, vous pouvez faire bonne figure à la Bourse. En investissant dans un portefeuille diversifié de fonds d'actions orientés vers la croissance et en le conservant assez longtemps, il est prouvé que vous serez gagnant à long terme. Le fait est que les actions, même si elles sont plus volatiles que les obligations et les instruments du marché monétaire, progressent davantage à long terme. La patience rapporte.

Pour profiter d'une stratégie de placement en accord avec votre tempérament, appelez le Groupe de Planification Financière DPM.

Pour une consultation gratuite, pour la tranquillité d'esprit : Le Groupe de Planification Financière DPM

O'DONNELL GROUP OF FUNDS

PROFITEZ DES RETOMBÉES DES SEPT NOUVEAUX FONDS DE CROISSANCE O'DONNELL.
O'Donnell a recruté des gestionnaires de fonds de premier plan au niveau international afin de dénicher les titres les plus prometteurs dans des secteurs à croissance rapide.

Admissible au REÉR

DPM
Groupe de Planification Financière

LES PROFESSIONNELS DU FONDS MUTUEL, LES EXPERTS DU REÉR

(514) 630-7500

(514) 681-9119 Laval
(514) 746-3887 Sorel
(514) 297-4434 Eastman
(514) 955-1631 St-Léonard
(514) 746-9937 Sorel
(819) 770-9209 Hull
(514) 348-8182 St-Jean-sur-Richelieu

Valeurs mobilières vendues par Valeurs Mobilières DPM Inc. Les prospectus simplifiés du Groupe de fonds O'Donnell contiennent des renseignements importants. S'il vous plaît, demandez-en des exemplaires auprès du Groupe de Planification Financière DPM et lisez-les soigneusement avant d'investir.

Ressources naturelles — INVESTIR

L'offre d'Avenor sur Repap devra être modifiée

Le rejet de la transaction devient de plus en plus probable

François Riverin

L'offre d'acquisition de **Repap** (Mtl, *RPP*, 2,75 $) par **Avenor** (Mtl, *AVR*, 20,50 $) continue de soulever des critiques parmi les actionnaires d'Avenor et les analystes financiers au point où le rejet de la transaction devient de plus en plus probable, du moins dans sa forme actuelle.

La semaine dernière, Avenor a expédié à ses actionnaires la circulaire d'information, un document de 260 pages expliquant les détails de son offre. Avenor propose d'échanger une de ses actions contre 4,25 actions de Repap, une transaction de 3,3 milliards de dollars. Le vote sur le projet se tiendra le 12 mars prochain à Montréal.

Le marché dit non

Au cours actuel des titres des deux compagnies, le marché boursier estime qu'il faudrait en fait 7,45 actions de Repap pour une action d'Avenor. « En ce moment, le marché dit clairement *non* à la transaction. Le message que je reçois des investisseurs est que la transaction doit être modifiée à l'avantage d'Avenor », a déclaré **John Carroll**, analyste chez **Loewen Ondaatche McCutcheon**, de Toronto.

Don Roberts, analyste des produits forestiers chez **CIBC Wood Gundy**, s'attend lui aussi à ce que le ratio d'échange d'actions soit modifié. Même advenant un changement favorable, ajoute-t-il, l'accord des actionnaires d'Avenor n'est pas acquis.

Si, pour une raison ou pour une autre, Avenor annulait la transaction avant la tenue du vote, Repap serait en droit d'exiger des frais de résiliation de l'entente (*termination fee*) de 50 M$. Repap est tenue de rembourser le même montant si elle met fin unilatéralement à la transaction.

Avenor estime que ses frais juridiques et autres liés à la transaction pourraient s'élever à un maximum de 25 M$. Repap a estimé ses propres coûts à 15 M$. Dans le cas de la tenue d'un vote et le rejet de la transaction par ses actionnaires, Avenor devra payer 15 M$ à Repap, plus un maximum de 350 000 $ à **George Petty**, actionnaire principal de Repap, pour les dépenses engagées.

En 1996, Avenor a dégagé un bénéfice net de 6,7 M$ (0,10 $ par action), sur des revenus de 2 016 M$, comparativement à un bénéfice de 343,8 M$ (4,75 $ par action), sur des ventes de 2 612 M$, en 1995.

Repap, pour sa part, a essuyé une perte de 496 M$ (4,02 $ par action) en 1996, sur des revenus de 1 716 M$, comparativement à un bénéfice de 170 M$ (1,09 $ par action), sur des revenus de 2 077 M$, en 1995.

Avenor indique dans la circulaire que les lois canadiennes ne l'obligeaient pas à obtenir l'accord de ses actionnaires sur l'acquisition de Repap. Toutefois, compte tenu de l'importance de la transaction, le conseil d'administration a décidé de les consulter.

Possibilité d'un deuxième échec

Pour la direction d'Avenor, l'échec du projet pourrait être fatal. En plus des pertes engagées pour préparer la transaction, sa crédibilité serait également ébranlée.

Il s'agirait du deuxième échec en moins d'un an pour **Paul Gagné**, président d'Avenor, dans une tentative d'acquisition. Au début de 1996, Avenor a retiré son offre d'achat à 21 $ l'action sur les actions de sa filiale à 53 % **Pacific Forest Products** (Tor., *PFF*, 20,25 $). Avenor n'a réuni que 71 % des actions des actionnaires minoritaires, sur les 90 % requis pour pouvoir privatiser sa filiale.

M. Roberts soutient que, si la transaction échoue, Repap pourrait être démembrée et vendue à la pièce. Que la compagnie soit vendue en un tout à un autre acheteur, ou qu'elle soit démembrée, l'analyste doute que les actionnaires puissent obtenir plus de 1 $ pour leurs actions.

M. Carroll, de son côté, pense que les deux sociétés, ainsi que les banquiers de Repap, ont intérêt à ce qu'une transaction soit conclue. Repap, dit-il, pourrait survivre seule pendant un certain temps, mais devrait faire face, à plus ou moins brève échéance, à une impasse financière.

Vente de 850 M$ d'éléments d'actif

Si l'acquisition de Repap avait eu lieu le 1er janvier 1996, Avenor-Repap aurait subi une perte de 147 M$ (1,47 $ par action) l'année dernière, sur des revenus de 3 609 M$, selon les données de l'état des résultats pro forma.

Au 31 décembre 1996, l'actif de Avenor-Repap se serait élevé à 6 923 M$, son avoir des actionnaires, à 2 312 M$ et sa dette à long terme, à 3 349 M$, pour un ratio dette à long terme sur capitalisation totale de 58,3 %. Un achalandage (différence entre le coût de l'acquisition et la valeur comptable des éléments d'actif achetés) de 469 M$ serait créé à la suite de l'acquisition. Un tel endettement est élevé pour l'industrie. Et c'est ce qui inquiète les actionnaires d'Avenor.

Afin de réduire la dette, Avenor prévoit vendre pour 850 M$ d'éléments d'actif sur 18 mois, soit l'usine de pâte kraft de **Repap Manitoba** et les installations de **New Alcell**, au Nouveau-Brunswick.

De plus, Avenor regroupera tous les éléments d'actif de Repap en Colombie- Britannique et ceux de sa filiale Pacific Forest sous une seule équipe de gestion afin d'en améliorer l'efficacité. Cette division sera mise en vente également. Pour diminuer sa dette, les banquiers d'Avenor lui ont vendu 75 M$ de dettes de **Repap BC** pour 1 $. Les banquiers ont souscrit pour 75 M$ de nouvelles actions d'Avenor et pour 140 M$ de débentures convertibles à 6 %.

Quant à New Alcell, Avenor a l'intention de la mettre aux enchères. Dans le cas où il n'y aurait pas d'acheteur, Avenor la vendrait pour 1 $ à George Petty. Repap a inscrit une provision de 305,5 M$ pour une dépréciation possible de la valeur des investissements dans la technologie Alcell dans ses résultats de 1996. Avenor devra rembourser la dette de 64 M$ US due à **Ferrostall AG** et celle de 37 M$ due à la **Banque Toronto-Dominion** (Tor., *TD*, 36,95 $), dettes liées à Alcell.

Repap n'a pu commercialiser cette nouvelle technologie de fabrication de pâte. La société a reçu une subvention de 32 M$ du gouvernement fédéral en 1988 et une autre de 25 M$ en 1996.

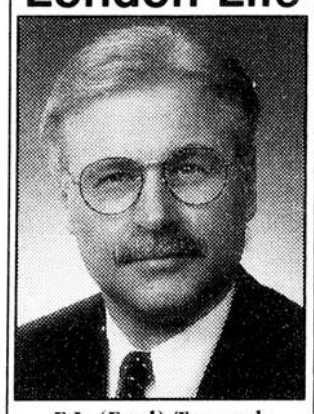
Il y a peu de chance que le gouvernement récupère ces subventions qui devaient être remboursées sous certaines conditions.

En plus de la vente d'éléments d'actif, Avenor prévoit économiser 128 M$ par année (268 M$ sur trois ans) de frais d'exploitation, notamment par la réduction de personnel (84 M$ sur trois ans) et diverses économies d'échelle liées à la fusion de l'exploitation des deux sociétés.

Avenor bénéficierait de 135 M$ de pertes fiscales inutilisées et de 138 M$ de crédits d'impôt inutilisés.

Les 75 M$ de débentures convertibles en actions de Repap sur la base de 17 $ et rapportant 9 % d'intérêt seront échangées pour des débentures convertibles en actions d'Avenor sur la base de 72,25 $ l'action. Les 130 M$ US de débentures convertibles (taux d'intérêt de 8,5 %) en actions de Repap à 6,75 $ US seront échangées pour des débentures convertibles en actions d'Avenor à 28,70 $ US (6,75 $ US divisé par 0,2353). ■

London Life



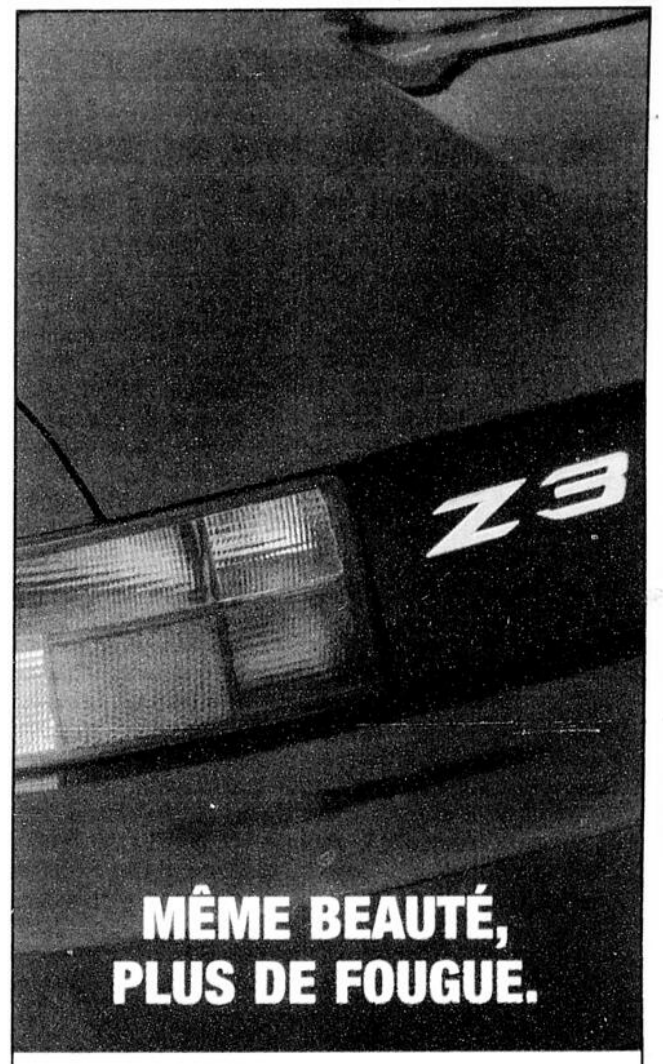
F.J. (Fred) Tomczyk

Les Conseils d'administration du Groupe d'assurances London et de la London Life annoncent la nomination de Frederic J. (Fred) Tomczyk au poste de président directeur général de ces deux entreprises, lui confiant ainsi la responsabilité globale de la direction quotidienne du Groupe. M. Tomczyk s'est joint à la London Life en 1982 après avoir obtenu son titre de comptable agréé alors qu'il travaillait auprès de Coopers and Lybrand. Il a assumé une responsabilité toujours plus grande dans les divers postes de haute direction qu'il a occupés au sein de la London Life, son poste le plus récent étant celui de premier vice-président de l'organisation des Clients individuels. M. Tomczyk a par ailleurs été nommé membre du conseil d'administration des deux compagnies. Le Groupe d'assurances London offre une vaste gamme de produits et services de sécurité financière aux particuliers et entreprises au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie. La London Life est le premier fournisseur de sécurité financière personnelle, servant un Canadien sur neuf.

London Life

Liberté 55
La belle vie

London Life, le symbole social, *Liberté 55* et *La belle vie* sont des marques de commerce de la London Life, Compagnie d'Assurance-Vie



MÊME BEAUTÉ, PLUS DE FOUGUE.

VOICI LE BMW Z3 AVEC MOTEUR DE 2,8 LITRES.

Que vous l'admiriez de loin ou que vous en profitiez au volant, le roadster BMW Z3 n'est pas un véhicule qui passe inaperçu.

Pour 1997, sous le capot de cette BMW aux lignes exquises se cache un nouveau fauve prêt à bondir. Au moteur de 1,9 litre d'origine s'ajoute en effet un moteur de 2,8 litres d'une puissance exceptionnelle.

MOTEUR DE 1,9 LITRE, À PARTIR DE 40 900 $.
NOUVEAU MOTEUR DE 2,8 LITRES, À PARTIR DE 49 900 $.

Vous découvrirez qu'un moteur de 2,8 litres six cylindres développe cent quatre-vingt-neuf chevaux vous assurera des performances exclusivement BMW.

Cette nouvelle combinaison de couple élevé à bas régime, de lignes classiques et de maniabilité BMW ne s'adresse à nul autre qu'aux véritables amateurs de conduite.

Avec le nouveau roadster Z3 à moteur de 2,8 litres, BMW prouve une fois de plus que la puissance ne va pas sans la grâce.

POUR SAVOIR COMMENT COMMANDER UN ROADSTER BMW Z3, VEUILLEZ FOURNIR LES INFORMATIONS SUIVANTES PAR TÉLÉCOPIEUR :

NOM
VILLE
CODE POSTAL
☐ MOTEUR DE 1,9 LITRE ☐ MOTEUR DE 2,8 LITRES
NUMÉRO DE TÉLÉPHONE

Renvoyer par télécopieur au : 1-888-BMW ROAD
Un représentant de BMW communiquera avec vous dans les 48 heures qui suivent.

LE PLAISIR DE CONDUIRE.

Trois nouvelles négatives entraînent le prix de l'or sous les 350 $ US l'once

Le prix de l'or a terminé la semaine à 344,90 $ US l'once à New York, une baisse de 8,20 $ US par rapport à la semaine précédente.

Trois nouvelles ont contribué à renforcer le climat pessimiste qui règne dans le marché du métal jaune depuis le début de l'année. D'abord, le lundi 27 janvier, **Kaspar Villiger**, ministre des **Finances** de la Suisse, a déclaré que le maintien de l'étalon or pour la monnaie était « injustifié et non nécessaire et que son impact était purement psychologique ».

La **Banque Nationale de Suisse** possède présentement 2 590 tonnes métriques d'or (83,3 M d'onces d'or *Troy* ou 28,7 milliards de dollars US au cours actuel). La Suisse a acquis cet or pour environ seulement le tiers de sa valeur actuelle.

M. Villiger a l'intention d'abolir l'étalon or de sa monnaie en deux étapes. Il va d'abord introduire une loi qui abaissera la couverture or de sa monnaie de 40 % à 25 %. Ensuite, il abolira l'étalon or (couverture de la monnaie en circulation par une quantité d'or physique minimale).

Toutefois, a récemment affirmé aux AFFAIRES **Peter Geibel**, président de la firme suisse **Geibel Gestion Finances**, il faut un amendement à la Constitution de la Suisse pour adopter une telle loi. Pour ce faire, a-t-il ajouté, il faut également un référendum, un processus qui peut prendre plusieurs années.

M. Geibel, un gestionnaire de portefeuilles et un spécialiste du marché de l'or, est convaincu que les Suisses n'approuveront jamais une telle modification.

La deuxième nouvelle négative est l'émission par le gouvernement des États-Unis de 7 milliards de dollars US de débentures ajustées au taux d'inflation. En d'autres mots, le gouvernement des États-Unis garantit un écart positif minimal entre le taux de rendement de l'obligation et le taux d'inflation.

Les obligations ont été écoulées rapidement et ont même pris de la valeur. Certains prétendent que ce véhicule pourrait concurrencer l'or comme protection contre l'inflation.

La troisième mauvaise nouvelle, c'est que le coût de la main-d'oeuvre aux États-Unis n'a augmenté que de 2,9 % en 1996. Le coût de la main-d'oeuvre comprend les salaires et les avantages sociaux. Le coût des salaires s'est cependant accru de 3,3 % en 1996, tandis que le coût des avantages sociaux n'a monté que de 2 % en 1996.

La seule nouvelle qui aurait pu attiser les craintes de l'inflation a été la croissance du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis de 4,1 % au quatrième trimestre de 1996. Cette nouvelle a été reléguée dans l'ombre par le fait que le facteur d'ajustement pour l'inflation (*deflator*) n'a été que de 1,8 %, le taux le plus faible depuis 1993. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 31-01-97	Fermeture 24-01-97	Variation %
Métaux			
Aluminium ($ US la lb)	0,72	0,73	- 1,37
Argent ($ US l'once)	4,96	4,97	- 0,20
Cuivre ($ US la lb)	1,09	1,15	- 5,22
Nickel ($ US la lb)	3,39	3,28	3,35
Or ($ US l'once)	345,50	352,50	- 1,99
Platine ($ US l'once)	351,00	358,60	- 2,12
Zinc ($ US la lb)	0,52	0,50	4,00
Indice CRB	238,99	241,11	- 0,88
Indice Dow Jones (à terme)	151,33	151,80	- 0,31
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	24,15	23,83	1,34
Brent (Mer du Nord)	23,37	22,81	2,46
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	465,00	465,00	0
Prix composés			
Toronto $ CA	383,27	383,53	- 0,07
Columbus $ US	392,79	390,23	0,66

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	mars	4,92	4,98	- 1,20
	mai	4,97	5,02	- 1,00
Cuivre ($ US la livre)	mars	1,04	1,07	- 2,80
	mai	1,01	1,03	- 1,94
Or ($ US l'once)	fév.	344,90	353,40	- 2,41
	avril	346,00	355,10	- 2,56
Platine ($ US l'once)	avril	352,50	362,60	- 2,79
	juillet	354,70	364,90	- 2,58
Café C ($ US la livre)	mars	1,39	1,36	2,21
	mai	1,35	1,31	3,05
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,75	0,74	1,35
	mai	0,76	0,76	0
Sucre 11 (sou US la livre)	mars	10,45	10,24	2,05
	juil.	10,31	10,29	0,19

[1] : London Metal Exchange (LME)
[2] : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Cambior : augmentation des réserves à El Pachon

François Riverin

Cambior (Mtl, *CBJ*, 20 $) a augmenté les réserves de la propriété *El Pachon*, située à la frontière du Chili et de l'Argentine, de 600 M à 800 M de tonnes à une teneur de 0,62 % en cuivre. Elle possède 50 % de la propriété. La quantité de cuivre dans le sol atteint maintenant 12 milliards de livres. L'Argentine et le Chili ont signé une entente transfrontalière qui facilitera l'exploitation du gisement. Cambior prévoit terminer une étude de faisabilité vers la fin de mars. Elle entrevoit effectuer une exploitation à ciel ouvert de 100 000 tonnes par jour. Elle cherche un partenaire pour l'exploitation du gisement et la mise en marché du cuivre.

Par ailleurs, **Omai Gold Mines**, filiale de Cambior, a acquis deux permis d'exploration adjacents à sa mine d'or en Guyana. La compagnie y investira 1 M$ en 1997. Enfin, Cambior a annoncé une production record de 155 000 onces d'or au quatrième trimestre de 1996. La compagnie a produit un total de 502 000 onces d'or au cours de l'année, une hausse de 13 % par rapport à 1995. L'objectif de production pour 1997 est de 550 000 onces d'or. Au cours du quatrième trimestre, la mine d'or Omai appartenant à Omai Gold Mines, a produit 93 000 onces d'or. À la suite de l'agrandissement du complexe minier, la production a atteint la cadence de 20 500 tonnes par jour. Le coût de production total de Cambior s'est élevé à 363 $ US l'once en 1996, soit 272 $ US l'once pour les coûts directs et 94 $ US l'once pour l'amortissement et l'épuisement et les frais de restauration. La mine du *Géant Dormant* affiche le coût de production le plus bas, soit 225 $ US l'once en coûts directs et 55 $ US en amortissement et épuisement.

La mine *Doyon* à un coût total de production de 281 $ US l'once (229 $ US en coûts directs et 52 $ US en amortissement et épuisement), devance largement la mine d'or *Omai*, dont le coût total de production atteint 332 $ US l'once (252 $ US l'once en coûts directs et 80 $ US en amortissement et épuisement).

Les réserves aurifères de Cambior, en excluant les réserves des propriétés *Metates*, au Mexique, et *Yaou-Dorlin*, en Guyane française, s'élèvent maintenant à 6,1 M d'onces (réserves in situ), une hausse de 9 % par rapport à 1995. Les réserves de métaux usuels ont atteint 25 milliards de livres de cuivre. Un nouveau calcul des réserves de la propriété *La Granja*, au Pérou, est attendu d'ici à la fin du premier trimestre. On s'attend à une importante augmentation des réserves.

Pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1996, Cambior a dégagé un bénéfice net de 4,6 M$ US (0,08 $ US par action), sur des revenus de 313,3 M$ US, comparativement à une perte de 6,6 M$ US (0,13 $ US), sur des revenus de 252,5 M$ US l'an dernier. Les fonds autogénérés de Cambior se sont élevés à 63,3 M$ US (1,08 $ US l'action) en 1996. ■

Altavista découvre d'autres zones importantes sur Santa Anna

Les **Mines Altavista** (Mtl, *AIA*, 1,24 $) ont détecté une zone minéralisée qui s'étend sur 800 mètres de longueur et jusqu'à 140 mètres de profondeur à l'aide de six forages sur sa propriété *Santa Anna*, située à 15 kilomètres à l'ouest de La Sarre. Parmi les meilleurs résultats, on relève le forage 96-84, qui a traversé deux zones minéralisées. La première, à 11 mètres de profondeur, a titré 2,83 grammes d'or la tonne sur 3,61 mètres. La deuxième, à 16 mètres de profondeur, a titré 4,07 grammes d'or la tonne sur 3,54 mètres de profondeur. Le forage 96-98 a été percé sur la même section, mais à 60 mètres de profondeur verticale. Il contenait 5,82 mètres de minéralisation à 14,85 grammes d'or la tonne. À 72 mètres de profondeur, le forage a traversé 4,50 mètres de minéralisation à 4,23 grammes d'or la tonne. Le forage 4 900 a traversé la zone minéralisée à 72 mètres de profondeur, titrant 5,79 grammes d'or la tonne sur 1,91 mètre. Le forage 96-100 a traversé 2,03 mètres à 14,58 grammes d'or la tonne, à 21 mètres de profondeur verticale. La propriété renferme le pluton *Manley*, qui présente des ressemblances structurales avec le pluton *Mosshla*, près de Val-d'Or, en bordure duquel sont situées plusieurs mines d'or importantes. (FR) ■

Ensemble sur les marchés étrangers

Une invitation à former le parfait partenariat

Vous songez à vous lancer sur le marché de l'exportation ou à explorer de nouveaux marchés ? Le **PDME** (Programme de développement des marchés d'exportation) peut vous aider à vous établir sur les marchés étrangers ou à y diversifier vos activités. Ainsi, vous réduirez les risques et augmenterez vos chances de succès à l'étranger.

Le **PDME** offre :

- des conseils d'experts en exportation sur le développement ou la mise au point de vos stratégies de pénétration des marchés étrangers;
- un programme de réduction des risques liés à l'exportation. Le **PDME** partagera avec vous les coûts normalement liés à la pénétration de nouveaux marchés ou à la diversification de vos activités à l'étranger;
- la contribution d'**Équipe Canada** au plan d'exportation de votre société. Cette approche « partenariat » du **PDME** consiste en une aide financière : les modalités de remboursement seront définies en fonction des ventes additionnelles réalisées par votre société ou selon les contrats obtenus.

Mettez à profit la force d'**Équipe Canada** et les ressources du **PDME** afin de percer sur les marchés internationaux.

Pour connaître les conditions d'admissibilité ou pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec :

le Centre de commerce international
Tél. : 1 800 322-4636 ou (514) 496-INFO / Télécopieur : (514) 283-8794
ou le Bureau fédéral de développement régional (Québec) de votre région :

Alma : Tél. : 1 800 463-9808 ou (418) 668-3084 / Télécopieur : (418) 668-7584
Drummondville : Tél. : 1 800 567-1418 ou (819) 478-4664 / Télécopieur : (819) 478-4666
Hull : Tél. : 1 800 561-4353 ou (819) 994-7442 / Télécopieur : (819) 994-7846
Laval : Tél. : 1 800 430-6844 ou (514) 973-6844 / Télécopieur : (514) 973-6851
Longueuil : Tél. : 1 800 284-0335 ou (514) 928-4088 / Télécopieur : (514) 928-4097
Montréal : Tél. : (514) 283-2500 / Télécopieur : (514) 496-8310
Nord-du-Québec : Tél. : 1 800 561-0633 ou (514) 283-5174 / Télécopieur : (514) 283-3637
Québec : Tél. : 1 800 463-5204 ou (418) 648-4826 / Télécopieur : (418) 648-7291
Rimouski : Tél. : 1 800 463-9073 ou (418) 722-3282 / Télécopieur : (418) 722-3285
Sept-Îles : Tél. : 1 800 463-1707 ou (418) 968-3426 / Télécopieur : (418) 968-0806
Sherbrooke : Tél. : 1 800 567-6084 ou (819) 564-5904 / Télécopieur : (819) 564-5912
Trois-Rivières : Tél. : 1 800 567-8637 ou (819) 371-5182 / Télécopieur : (819) 371-5186
Val-d'Or : Tél. : 1 800 567-6451 ou (819) 825-5260 / Télécopieur : (819) 825-3245

Équipe Canada • Team Canada

Canada

C O U R T I E R E S C O M P T E U R

POURQUOI CHOISIR LES REER AUTOGÉRÉS LIGNE D'ACTION ?

POUR NE PLUS JAMAIS VERSER UN SOU EN FRAIS D'ADMINISTRATION ANNUELS POUR VOS REER ET VOS FERR AUTOGÉRÉS*.

*Ligne d'action est le premier service de courtage à escompte au Canada à vous offrir des REER et des FERR autogérés sans aucuns frais d'administration annuels. Cela signifie « aucuns frais d'administration annuels » dès maintenant... et à jamais ! Et cela représente une véritable économie de 100 $ par an à investir, année après année, dans votre REER. De plus, si vous transférez vos comptes d'épargne-retraite actuels à la Ligne d'action d'ici le 31 mars 1997, les services Ligne d'action vous rembourseront jusqu'à 100 $ sur ces frais de transfert. Communiquez avec les services Ligne d'action sans plus tarder et demandez à en savoir plus sur nos comptes de REER et de FERR autogérés sans aucuns frais d'administration annuels. C'est le moyen le plus simple et le moins coûteux de gérer vos placements**.*

Banque de Montréal

Ligne d'action[MD]

Courtier escompteur

1 800 387-7800

**S'applique aux REER et aux FERR autogerés d'une valeur de 25 000 $ ou plus. Des frais annuels de 25 $ s'appliquent aux comptes dont les fonds s'élèvent à moins de 25 000 $. Les frais annuels de tout nouveau compte REER ou FERR sont éliminés pour la première année civile.*

***D'après un sondage effectué en janvier 1997. Membre du FCPE. MD Marque déposée de la Banque de Montréal. Les services de courtage à escompte Ligne d'action sont offerts par Services d'investissement de la Banque de Montréal.*

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 31 janvier 1997

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Amer Value(y)	5.02	—
Fully Mgd(r)	7.70	—
Fund Value(r)	11.05	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.00	—
Obligations(r)	11.26	-.16
Equilibré(r)	12.24	+.12
AGF GROUPE DE FONDS C$		
Act Can AGF(r)•	14.78	+.41
Act Mon AGF•	6.81	+.15
Act RER 20/20(r)•	7.57	+1.61
Actions cr AGF(r)•	27.37	+1.41
Allemagne AGF•	24.59	+.24
Am CT Ht Rd AGF(x)•	4.67	-.26
Am Latine 20/20•	5.95	+1.71
Am RSA AGF•	15.92	+1.47
Can RSA AGF(r)•	4.91	+1.24
Cat Canada AGF(r)•	6.04	+.67
Cont Term 20/20(r)•	5.87	+.69
Cr & rev AGF(r)•	19.80	+1.49
Cr Amer AGF•	17.14	+2.76
Cr Can AGF(r)•	19.80	+1.43
Cr Euro AGF•	10.78	-.46
Cr asiatiq AGF•	15.70	-1.69
Crois Act 20/20•	14.91	+1.15
Dir Chine AGF•	7.85	+.26
Dividendes AGF(rx)•	18.20	+.77
Euro RA AGF•	6.00	+1.18
Indien 20/20•	1.97	-1.50
Int Actif 20/20•	5.46	+.55
Intl RER RA AGF(r)•	5.31	+3.91
Japon AGF•	4.58	+1.33
Mar Emer 20/20•	4.50	-.22
Mon Obl Gv AGF(x)•	9.81	-.03
Mon Obl RER AGF(rx)•	4.70	-.07
Mond Equil AGF•	13.18	-.38
Obl Can AGF(rx)•	5.42	+1.12
RER PME 20/20(r)•	6.19	+1.98
Res Can 20/20(r)•	24.19	+.75
Rev Am AGF(x)•	10.45	+.64
Rev CT Int AGF•	10.58	-.09
Rev Elevé AGF(rx)•	10.36	+.45
Special Am AGF•	12.45	+1.80
Val Int AGF•	26.76	+1.94
AGF GROUPE DE FONDS U$		
Act Mon AGF•	5.05	+.20
Allemagne AGF•	18.25	+.33
Am CT Ht Rd AGF(x)•	3.46	-.27
Am RSA AGF•	11.81	+1.55
Amer Lat 20/20•	4.41	+1.61
Cat Canada AGF(r)•	4.48	+.67
Cr Amer AGF•	12.72	+2.83
Cr Asiatiq AGF•	11.65	-1.60
Cr Euro AGF•	8.00	-.37
Crois Act 20/20•	11.07	+1.28
Dir Chine AGF•	5.83	+.34
Euro RA AGF•	4.46	+1.59
Indien 20/20•	1.46	-2.01
Int Actif 20/20•	4.05	+.50
Japon AGF•	3.40	+1.19
Mar Emer 20/20•	3.34	—
Mon Obl Gv AGF(x)•	7.28	+.11
Mond Equil AGF•	9.79	-.20
Rev Am AGF(x)•	7.76	+.77
Rev CT Int AGF•	7.85	—
Spécial Am AGF•	9.24	+1.87
Val Int AGF•	19.86	+2.06
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	25.44	+.32
Allemagne U$ M•	18.88	+.37
AIC GROUP		
Avantageux(r)	49.59	+3.16
Avantageux II(r)	6.14	+3.37
Divers Cda(r)	21.73	+1.92
Marché Nouv	9.25	+1.54
Valeur	31.70	+1.21
World Equity	12.49	+.32
ALL CANADIAN		
Compound(r)	14.65	+.27
ALTAMIRA		
Act Euro•	13.93	+.07
Actions(r)•	30.68	+.76
AltaFund(r)•	25.12	-.12
Amér Gr Soc•	15.31	+1.86
Amér Sélect•	26.22	+.27
Asie-Pacif•	10.58	+.86
Capital(r)•	20.94	+.96
Croissance(r)•	16.31	+1.49
Divers Mond•	14.23	+.49
Dividendes(r)•	3.21	+1.26
Découv Mond•	4.89	+.41
Equilibré(r)•	15.07	+1.41
Mond Pet Soc•	5.80	-.34
Mét Préc&Strat(r)•	7.22	-1.10
Obl Etat CT(r)•	5.60	+.36
Obl Haut Rend•	5.75	+1.23
Oblig Mond(r)•	9.67	—
Obligations(r)•	14.18	+1.43
Occas Japon•	3.71	+1.92
Reprise(r)•	14.12	+1.80
Ressources(r)•	14.84	-.47
Rev CT Glo(r)•	11.57	-.77
Rev&Crois(r)•	7.91	+.76
Revenu(r)•	7.78	+1.57
Science & Tech•	6.81	+1.64
AMI CAPITAL PRIVÉ		
Actions(r)	13.94	+.60
Optimix(r)	14.58	+.84
Revenu(r)	10.54	+.35
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	16.05	-.71
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond•	14.13	+.93
Am Advantage C$•	16.71	+1.40
Am Advantage U$•	12.40	+1.47
Am LrgCap Gr C$•	25.45	+2.41
Am LrgCap Gr U$•	18.89	+2.50
Amér Latine•	9.03	+1.12
Bassin Pac•	8.05	-1.23
Can GrndCap Cr(r)•	17.26	+1.29
Cdn LrgCap Val(r)•	13.01	+1.01
Cdn Sml Cap Val(r)•	14.09	+1.22
Cro Can Pet Cap(r)•	11.18	—
Cro Intl Gr Cap•	11.08	+.91
Cro Intl Mar Em•	11.56	+.87
Crois Can Div(rx)•	10.53	+.57
Crois EmergCan(r)•	18.58	+1.59
Equil Can(r)•	13.03	+1.48
Géré Terme C$(r)•	11.92	.25
Géré Terme U$(r)•	8.85	.67
Mond Oblig(rx)•	10.01	+.19
Obl Can HtRend(rx)•	11.65	+.78
Oblig Can(rx)•	10.68	+1.12
REER Ind Amér(r)•	10.68	+2.01
REER Ind Intl(r)•	10.30	+1.38
Rend Euro•	13.49	—
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	10.87	+.18
Crois RER(y)	12.49	+.24
Croissance(y)	11.52	—
Equil RER(r)	11.71	+.26
Equilibré(y)	11.01	+.27
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA•	12.02	+.51
CP Amer Ind-Act	10.16	+2.20
CP Amer Spe Cro	10.03	+.72
CP Amer Valeur	10.61	+1.58
CP AmérCrois•	13.51	+1.60
CP Crois can(r)•	15.04	+1.20
CP Ext Orient•	12.33	-.35
CP Hypothèque(r)•	12.48	-.40
CP Jap Crois•	7.30	+1.13
CP Latino-Amer	10.78	+.01
CP Met Prec(r)	10.47	+.10
CP Mon Sci&Tech	10.47	+3.74
CP Mrch Dev•	9.11	+.31
CP Oblig(l)•	10.18	-.97
CP Ressources(r)•	13.85	+2.07
CP Revenu Div(r)•	14.57	+.97
CP Sp Crois(r)•	13.90	+1.52
FC Allocation(r)•	13.85	+.89
FC Bond(r)•	12.38	+.66
FC Equ Index(r)•	17.52	+1.28
FC Intl Gth•	14.38	+.14
PC Eur Crois•	12.40	-.22
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibré(r)	11.89	-.90
Obligations(r)	10.64	-.70
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)	9.77	+2.78
Act Can(r)	15.65	+1.11
Act Intl(l)	6.64	+.18
Équilibré(r)	13.56	+1.15
Pet Cap(r)	8.64	+2.07
Revenu(r)	11.22	+1.01
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	34.44	-.90
Obligations(r)	10.88	-.12
BONHAM & CO INC(n)		
SV Amer Equity	5.01	+.20
SV Cdn Equity(r)	5.41	+2.46
SV Glo Bal RRSP(r)	5.14	—
SV Glo Equity	5.07	-.78
BPI MUTUAL FUNDS		
Act Amer•	8.21	+1.36
Act Cdn(r)•	9.09	+1.56
Act Mondiales•	20.05	+.60
Asie Pacifique•	10.77	-1.10
Can Equi(r)•	5.12	+1.39
Can Oblig(rx)•	4.87	+.82
Marchés en Dev•	12.45	+.16
Pet Soc Amér•	29.20	+1.14
Pet Soc Can(r)•	14.16	+2.98
Pet Soc Mond•	19.60	+1.19
RER Mond Equi(r)•	15.16	+1.95
RER Mond Oblig(rx)•	10.51	+.67
Ressour Can(r)•	23.16	+2.39
Revenus Div(rx)•	11.56	+.17
Revenus Elevé(rx)•	10.20	+1.18
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	6.09	+1.50
Act Mondiales U$•	14.88	+.74
Asie Pacifiq U$•	7.99	-.99
March en Dev U$•	9.24	+.33
Pet Soc Amér U$•	21.67	+1.26
Pet Soc Mond U$•	14.55	+1.32
CAMAF(n)		
Camaf(r)	13.39	-1.76
CANADA TRUST		
Act Intl•	23.50	+.69
Act Spéc(r)•	22.67	+.93
Act US•	18.14	+.89
AmeriGrowth(r)•	11.53	+2.31
AsiaGrowth(r)•	9.47	+.64
Balanced(r)•	17.02	+1.13
Bond(rx)•	11.93	+1.00
Div Income(rx)•	13.88	+.87
EmergMkts•	11.65	+.09
EuroGrowth(r)•	10.15	+1.40
GlobalGrowth(r)•	9.73	+1.04
Hypotheques(rx)•	60.74	+.27
Nord Amér•	41.47	+1.20
Oblig Intl(rx)•	10.30	-.39
Sht Term Bnd(r)•	10.20	+.49
Stock(r)•	19.01	+1.06
CHOU ASSOCIATES(n)		
Associates(l)	42.33	+2.54
RRSP(r)	15.40	+2.87
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	10.68	-.56
Américain•	11.64	+1.48
Crois Can(r)•	7.08	+.71
Equil Can(r)•	7.00	+.72
Equil Intl•	12.92	+.47
Marchés Nouv•	7.92	-.13
Mondial•	9.52	+.63
Oblig Can(rx)•	5.33	+.98
Oblig Mondiales(x)•	5.29	—
Pacifique•	18.60	-1.43
RER Act Mond(r)•	5.30	+.19
RER Américain(r)•	11.35	+2.07
RER Equil Intl(r)•	11.90	+.42
RER Obl Mond(r)•	4.94	—
Rev Nouv Monde(x)•	11.54	+.52
Revenu Can(rx)•	11.79	+1.06
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	7.93	-.38
Américain U$•	8.64	+1.65
Equil Intl U$•	9.59	+.63
MarchésNouv U$•	5.88	—
Mondial U$•	7.07	+.86
Oblig Mond U$(x)•	3.93	+.30
Pacifique U$•	13.81	-1.22
RevNouvMnd U$(x)•	8.57	+.72
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	9.39	-.63
Américain•	10.49	+1.45
Canadien•	6.64	+.76
Cdn Monarque(r)	10.06	—
Court-Terme•	7.26	+.14
Hsbgr Européen•	7.42	-.80
Hsbgr Expans•	10.53	-.75
Hsbgr Intl•	10.58	-.75
Hsbgr Pet Socie•	10.81	—
Hsbgr Valuer•	10.96	-.18
Hsbgr nouv Asia•	9.76	-.51
Marchés Nouv•	6.87	-.15
Mondial•	11.32	+.62
Pacifique•	12.56	-1.49
Ressource•	11.77	+.17
Serv Financier•	12.33	-.80
Serv Sante•	10.76	+4.57
Technologies•	12.95	+2.05
Telecom•	11.36	+.26
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amer Latine U$•	6.97	-.43
Américain U$•	7.79	+1.70
Canadien U$•	4.93	+1.02
Cdn Monarque U$(r)	7.47	—
Court-Terme U$•	5.39	+.37
Hsbgr Euro U$•	5.51	-.54
Hsbgr Expans U$•	7.82	-.51
Hsbgr Intl U$•	7.85	-.63
Hsbgr N Asia U$•	7.24	-.41
Hsbgr Pet SocU$•	8.02	+.12
Hsbgr Valuer U$•	8.14	—
Marche nouv U$•	5.10	—
Mondial U$•	8.40	+.72
Pacifique U$•	9.32	-1.38
Ressource U$•	8.74	+.34
Serv Finan U$•	9.15	-.65
Serv Sante U$•	7.99	+4.72
Technologies U$•	9.61	+2.23
Telecom U$•	8.43	+.36
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Act US	16.61	+1.61
Amér Latine	11.09	+1.35
Appréc Cap(r)	20.97	+.82
Can Act(r)	14.94	+1.20
Can Oblig(r)	11.60	+.97
Cdn Sht Trm Bnd(rx)	10.44	+.46
Dividend(r)	13.92	+.68
Démo Amér Nord	10.69	+1.62
Econ emerg	11.07	+.14
Équilibré(r)	15.11	+1.20
Européennes	11.32	-.76
Ext Orient	10.84	-.69
Hypothécaires(rx)	12.22	+.09
Indice Bour Can(r)	12.04	+1.30
Intl Act	17.13	+.76
Intl Oblig(rx)	10.89	-.15
Japonaises	10.05	+2.49
Metaux Préc(r)	8.67	-.82
Mondial Tech	12.70	+1.45
Opport U.S.	10.69	+.79
REER Ind Intl	9.67	+.14
Ressources Can(r)	11.92	+.46
Reér Ind Bou EU(r)	11.11	+2.27
Energie(r)	13.78	+2.07
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amér Actions	10.96	+.46
Can Actions(r)	10.84	+1.03
Can Equilibré(r)	10.62	+1.05
Can Revenu(rx)	9.98	+.60
Comm Mondial	10.71	-.09
Cro Pet Soc Ame	10.80	+3.65
Mondial d'occ	10.67	+2.30
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	9.36	+.75
Equity(r)	10.09	+.86
Income(r)	10.71	+.11
Intl Equity	7.12	+1.65
CONCORDE		
Croissance(r)	7.83	-.28
Dividende(r)	13.78	-.29
Équilibré(r)	11.91	-.46
Hypothèques(r)	10.75	-.04
International(y)	11.06	-.64
Revenu(r)	10.51	-.04
CORMEL(n)		
Équilibrée(r)	13.05	.95
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.00	+.91
Bond(rx)	5.33	+.93
Cdn Growth(r)	6.57	+1.11
Global	13.21	+1.19
US Fund	27.60	+1.60
COTE 100(n)		
Amér RÉER(r)	25.13	-.51
Amérique	21.28	-1.07
EXP	18.57	-1.07
REA	13.77	—
U.S.	10.69	-.09
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	12.72	+3.40
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	7.20	-.41
Goldtrust(r)	7.71	-.90
CUNDILL GROUP		
Security(r)	19.81	+.76
Value(l)	16.34	+.43
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	26.72	+.64
Américain(r)	10.51	+1.00
Croissance(r)	12.77	+.57
Divers Amb(r)	10.04	+.05
Divers Aud(r)	11.73	+.11
Divers Mod(r)	11.20	-.01
Divers Sec(r)	10.70	+.02
Dividende(r)	12.13	+.15
Enviro(r)	14.73	+.66
Équilibré(r)	14.64	+.34
Hypothèques(r)	4.65	-.04
Internat'l(y)	30.04	-.53
Mond Equil(r)	9.73	+.09
Obligations(r)	5.29	-.02
DOMINION EQUITY		
Domequity(r)	14.14	+1.95
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$•	10.32	+2.48
Dyn Amer U$•	7.66	+2.54
Dyn Cdn Gro(r)•	12.69	+1.36
Dyn Div Gro(r)•	6.54	+1.24
Dyn Dividend(rx)•	6.55	+1.20
Dyn Europe•	16.46	+.37
Dyn Far East•	11.83	+.17
Dyn Fund Cda(r)•	18.86	+1.51
Dyn Glo Bond(r)•	6.08	—
Dyn Glo Milna•	7.10	+2.60
Dyn Glo Partner•	11.91	+.68
Dyn Glo Pre Met•	6.20	+1.14
Dyn Glo Resour•	20.66	+3.51
Dyn Income(rx)•	5.56	+.02
Dyn Intl•	9.13	+1.56
Dyn Partners(r)•	8.82	+.92
Dyn Prec Met(r)•	2.33	-.85
Dyn RealEst•	17.99	+1.18
Dyn Team(r)•	9.77	+.93
Titres d'Etat(r)•	10.14	+.60
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)•	13.96	+1.09
Crois Amér•	16.57	+1.72
Crois asiatique•	10.10	+.40
Equilibré(r)•	12.73	+.95
Marchés Naiss•	9.36	-.53
Mond Actions•	12.67	+1.44
Mond Equil•	11.65	+.69
Mond Oblig•	10.36	.19
Obligations(r)•	8.43	+.72
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)	14.07	+1.30
Global Bond(r)	5.26	+.77
Growth(r)	10.74	+.37
Income(r)	10.83	+1.03
N.A.Equity	22.33	+2.53
Pacific Rim	6.49	-.31
Special Equity(r)	6.69	+.45
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)	10.59	-1.18
Equilibré(r)	13.30	.84
Hypothèques(r)	10.22	.34
Obligations(r)	10.26	-.71
FIDELITY C$		
Amér Latine•	8.41	+1.33
Cap Crois(r)•	19.22	+1.64
Crois Amérique•	22.21	+1.09
Crois Euro•	18.61	-.43
Crois Japon•	7.94	+.13
Expansion Cda(r)•	17.12	+1.60
Ext-Orient•	30.71	-1.29
Frontiere nord(r)•	11.47	+2.05
Mixte Mondial•	13.80	+1.55
Ob Mar Emerg•	12.14	+.66
Oblig Can(r)•	11.73	+.95
Pet Cap Amér•	13.58	-.80
Portfli Intl•	21.22	+.76
Pti Mar Emerg•	15.88	-.25
RER Obl Mond(r)•	8.87	-.45
Rev Can(r)•	10.73	+.56
Revenus N.A.•	8.92	+.22
Rép Actif Can(r)•	14.63	+1.53
FIDELITY U$		
Amer Latine U$•	6.24	+1.30
Crois Amér U$•	16.47	+1.04
Crois Euro U$•	13.80	-.50
Crois Japon U$•	5.89	—
Ext-Orient U$•	22.78	-1.30
Mixte Mond U$•	10.24	+1.59
ObMarEmerg U$•	9.00	+.56
PetCapAmér U$•	10.07	-.89
Port Intl U$•	15.74	+.70
Pti MarEmerg U$•	11.78	-.25
RER ObiMondU$(r)•	6.58	-.45
Rev N.A. U$•	6.62	+.30
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(r)	6.32	-.28
FONDS DE CROIS SELECT(n)		
Crois Select(y)	135.25	—
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Double Gold(r)	3.04	-.33
Foreign Bond(y)	9.96	—
Prec Metals(yg)	11.72	+2.18
GBC FUNDS(n)		
Crois Can(r)	20.66	+1.22
Crois N.A.	8.22	+1.23
Internat'l	10.58	.66
Oblig Can(r)	11.57	—
GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
GEM C$(y)	5.31	.19
GFM U$(y)	11.00	-.45
GT GLOBAL C$		
Canada Growth(r)•	7.95	+1.61
Cr Amér Lat•	6.68	+.78
Crois Amér•	7.14	+.38
Crois Pacif•	6.72	-.80
Infrastr Mon•	6.55	-.32
Mond Oblig•	5.47	+.09
Res Nat Mon•	7.72	+.29
Rev CT A(l)•	5.29	+.08
Rev CT B(g)•	5.25	+.10
Rev et Crois•	5.95	-.32
Revenu Canadien(rx)•	6.08	+.32
Soins de Santé•	6.29	+.26
Thém Mondiale•	5.45	+.28
Télécom Mond•	7.25	+.55
GT GLOBAL U$		
Cr Amér Lat U$•	4.96	+.87
Crois Amér U$•	5.30	+.47
Crois Pacif U$•	4.99	-.70
Infrastr MonU$•	4.86	-.23
Mond Oblig U$•	4.06	+.17
Res Nat Mon U$•	5.73	+.37
Rev CT A U$(l)•	3.92	+.15
Rev CT B U$(g)•	3.90	+.18
Rev et Crois U$•	4.41	-.23
Soins Santé U$•	4.67	+.34
Thém Mond U$•	4.05	+.35
Télécom Md U$•	5.38	+.65
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(r)	10.56	—
First Amer(r)	10.60	—
Protect Amer(r)	9.35	—
GUARDIAN (GROUPE) SÉR A		
Act Amér(l)•	11.94	+.93
Act Crois(r)•	11.16	+1.00
Actions Mond(l)•	6.76	—
Asie-Pacifique(l)•	10.13	-.69
Crois & Revenu(r)•	5.18	+2.17
Div Mensuels(rx)•	9.17	+.16
Entreprise(r)•	18.92	+1.50
Equil Can(r)•	19.79	+.51
Equil Intl(r)•	5.77	+.70
Marchés Emerg(l)•	11.73	-.93
Rev Can(rx)•	10.22	+.36
Rev Étranger(r)•	10.36	+.10
Rev Intl(r)•	9.98	+.30
Rev Men Eleve(rx)•	9.79	+.10
GUARDIAN (GROUPE) SÉR B		
Act Amer(g)•	11.86	+.94
Act Crois(r)•	11.16	+1.00
Actions Mond(g)•	6.72	.30
Asie-Pacifique(g)•	10.10	-.79
Crois & Revenu(r)•	5.18	+2.17
Div Mensuels(rx)•	9.13	+.05
Entreprise(r)•	18.83	+1.51
Equil Can(r)•	19.81	+.51
Equil Intl(r)•	5.76	+.70
Marchés Emerg(g)•	11.67	-.93
Rev Can(rx)•	10.23	+.30
Rev Étranger(r)•	10.36	+.19
Rev Intl(r)•	9.97	+.30
Rev Men Eleve(rx)•	9.78	—
HANSBERGER VALUE C$		
Hsbgr Asia•	10.08	-.49
Hsbgr Européen•	7.33	-.81
Hsbgr Expans•	10.61	-.75
Hsbgr GloSmlCap•	10.50	—
Hsbgr Intl•	10.36	-.77
Hsbgr Valeur•	10.84	-.18
HANSBERGER VALUE U$		
Hsbgr Asia U$•	7.48	-.40
Hsbgr Euro U$•	5.44	-.73
Hsbgr Expans U$•	7.88	-.51
Hsbgr GlSmCapU$•	7.79	+.13
Hsbgr Intl U$•	7.69	-.65
Hsbgr Valeur U$•	8.05	—
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Canadien(r)	11.98	+1.70
HRL Equilibré(r)	10.89	+.37
HRL Obligations(rx)	10.27	+.97
HRL Outre-mer	15.59	+.58
HKBC FONDS COMMUNS		
Actions(r)	19.73	+1.05
Américains	14.22	+1.69
Cr cap peu élev(r)	15.51	+1.45
Crois Asiatique	11.46	-1.31
Crois Euro	12.80	+.68
Équilibré(r)	15.70	+.96
Hypothécaires(rx)	11.43	+.15
Nouv Marchés	8.95	-.58
Oblig Can(r)	11.49	+1.07
Oblig Intl	10.00	+.21
Revenu Div(r)	14.12	+.86
ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Actions(r)	13.51	+.60
Actions Intl	14.45	+.58
Obligations(r)	16.59	+.75
INFINITY FUNDS MANAGEMENT		
Dolphin Growth(r)	6.52	+.89
Dolphin Income(r)	6.66	+.53
Infinity Cdn(r)	6.34	+1.28
Infinity Intl(y)	5.89	+1.84
INVESCO FUNDS GROUP		
Can Rend(r)•	8.14	+3.25
Coréen•	7.76	-1.41
Crois Amer•	5.93	+2.36
Crois Can Sél(r)•	5.97	+1.77
Dragon 888•	7.90	-1.27
Europa•	12.37	-.23
Glo Sant•	11.40	+3.44
Glo Tech•	10.72	+3.40
Intl•	6.28	+.46
Mond Rev(rx)•	12.77	+.88
Nippon•	10.43	+2.25
RRSP Index(r)•	10.03	+1.17
Rep Actifs(r)•	14.03	+1.00
Tigre•	11.80	-.22
INVESCO FUNDS GROUP U$		
Coréen U$•	5.76	-1.43
Crois Amer U$•	4.40	+2.34
Dragon 888 U$•	5.86	-1.29
Europa U$•	9.18	-.25
Glo Sci San U$•	8.46	+3.41
Glo Tech U$•	7.95	+3.38
Intl U$•	4.66	+.44
Mond Rev U$(rx)•	9.47	+1.00
Nippon U$•	7.74	+2.23
Tigre U$•	8.76	-.24
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act Can(r)	8.89	+.57
Act Euro	13.84	+.44
Act Ext-Orient	12.10	-1.55
Act Japon	6.47	+.62
Act US	12.95	+.54
Dividendes(r)	12.19	+.16
Equilibré(r)	7.14	+.28
Hypothèques(rx)	10.72	+.09
Obl Gouv CT(rx)	5.61	+.32
Obl Itl RER(r)	9.71	-.72
Oblig Can(rx)	10.27	+.42
INVESTORS INC.		
Act Can(r)	12.11	+.58
BiensImmobili(rx)	4.24	—
Can Pet Cap(r)	13.04	+.08
Can Res Nat(r)	11.16	.27
Crois Lat Amér	11.29	+.53
Crois Mond	8.17	—
Crois Plus(x)	8.01	+.14
Crois Retr(r)	9.29	+.46
Crois US	31.57	.13
Croissance	10.61	—
Decouvertes E-U	11.45	+.17
Dividendes(r)	13.04	+.38
Européen	9.00	-.22
Global	9.84	-.40
Global Oblig(gx)	5.22	-.48
Hypothécaire(rx)	5.14	+.04
Japonais	14.03	+.14
Mutuel(r)	11.61	+.52
Nord-Amér	15.97	+.76
Oblig Gouv(rx)	4.84	+.84
Oblig NA Re ele(rx)	10.09	+.20
Oblig Soc(rx)	10.82	+.82
Pacifique	12.95	-1.67
Retraite(r)	17.34	+.76
RetraitePlus(rx)	7.42	+.44
Revenu(rx)	5.66	+.58
Revenu Plus(rx)	5.95	+.45
Répartition(r)	5.93	+1.19
Spécial	21.04	+.62
Summa(r)	7.73	+1.05
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)	11.77	+1.38
Can Pet Cap(r)	12.38	+1.14
Can Equilibré(r)	11.41	+1.06
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cap Asset	10.46	+.97
ML Cdn Equity(r)	11.58	+.35
ML Emerg Mkts	10.37	-.86
ML World Alloc	10.95	+1.01
ML World Bond(rx)	9.63	-.04
GI/ROTHSCHILD SELECT		
Act Amer	11.41	+.35
Act Intl	11.71	+.77
Actions Can(r)	12.72	+.79
Can Equil(r)	13.09	+.61
Oblig Intl(x)	9.91	-.19
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	11.77	+.60
Can Equilibré(r)	10.95	+.64
Oblig Can(rx)	10.45	+.92
INVESTPRO SECURITIES INC.(n)		
Intl Oblig(yl)	10.69	+1.71
JONES HEWARD		
JH Amér C$	14.30	+2.34
JH Amér U$	10.61	+2.43
JH Equil Can(r)	17.10	+1.29
JH FondsLtée(r)	14.50	+2.06
JH Oblig(r)	10.96	+.68
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.52	—
Equilibré(r)	6.16	—
LAURENTIENNE		
Act Amér	10.96	+1.48
Act Can(r)	9.07	+1.11
Act Spéc(r)	7.91	+.51
Asie Pacifique	5.04	.20
Com wealth	8.69	+.46
Dividendes(r)	10.07	+.70
Equil Can(r)	7.14	+1.13
Equil Glo	7.01	+.43
Europe	6.43	—
Internat'l	11.43	+.35
Marchés Emerg	5.46	.55
Oblig Gouv(r)	5.58	+.54
Revenu(r)	4.68	+.86
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)	14.04	+.82
Cdn Equity(r)	13.43	+1.40
Fixed Income(r)	10.63	+.79
US Equity	12.36	+.14
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American•	14.34	+.69
Ind Mort Sec(r)•	1.35	+.36
Indust Bal(rx)•	6.93	+.42

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
RevCanAm U$(rx)•	10.15	+.40
Revenu(rx)•	10.88	+.62
Rég Pacifique•	11.04	+1.64
Séc & Rev(rx)•	10.94	+.29
ValCan1ordre(r)•	15.88	+1.06
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Equity(r)•	17.82	+1.02
Emerg Mkts•	19.32	+.68
Global•	13.90	+.58
Greater Europe•	15.46	-.13
Pacific•	12.11	+.25
ShTerm Bond(r)•	12.33	+.16
US Growth & Inc•	11.42	+.71
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amer•	16.56	+.73
Actions Can(r)•	20.90	+1.46
Actions Int•	14.44	+.35
Crois Can(r)•	27.94	+.43
Croiss Am U$•	10.96	+1.86
Croiss Amer•	14.77	+1.79
Croiss Europ•	15.46	—
Croiss Int•	8.58	-.69
Dividendes(rx)•	12.66	+.34
Dyn Asiatique•	10.58	-.66
Marchés Prom•	12.47	-.24
Obl Crt Terme(rx)•	5.40	+.20
Obl Global•	9.90	+.10
Obl Lg Terme(r)•	11.92	+1.27
Obl Moy Terme(rx)•	10.02	+1.05
Optimax USA•	12.31	+.82
Pac Diversifi(r)•	12.59	+.88
Particip Can(r)•	13.77	+.81
Plac Can(r)•	9.85	+1.34
Plac Int Div•	12.73	+.39
Port Fds Can(r)•	16.08	+.94
REER Obl Int(r)•	10.45	-.10
Repart Strat(r)•	14.08	+1.08
Ress Can(r)•	10.49	-.47
Telecomm Mond•	12.98	+.39
STANDARD LIFE		
Balanced(r)	12.39	+1.54
Bond(r)	10.15	+.93
Cdn Dividend(r)	14.92	+.80
Equity(r)	14.41	+1.37
Growth Equity(r)	12.09	+1.05
Intl Bond(r)	10.09	+.06
Intl Equity(g)	11.07	-.22
Ressources(r)	12.07	+2.80
U.S. Equity(g)	12.44	+1.27
STONE & CIE LIMITéE		
Principal Cda(r)	6.13	+1.04
Principal Cr&Rv(r)	5.00	-.02
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér C$	14.80	+.54
Actions Mond	21.06	+.14
Amér Latine	7.02	+.86
Asiatique	7.68	-1.16
Can Crois(r)	23.08	+.92
Can Petit Cap(r)	17.21	+.76
Cdn Opport(r)	15.65	+1.29
Européen+	14.17	-.07
Japon	9.82	-.91
Mond Equil	11.18	—
Mond Soc Emerg	18.32	-.38
Multirevenu(r)	21.48	+.70
Oblig Mondial	10.64	+.09
Obligataire(r)	6.15	+.33
Or+(r)	10.43	-.67
STRATÉGIE GLOBALE CL X		
Act Mond Cl X(l)	21.09	+.19
Can Crois Cl X(r)	23.09	+.92
Divr Euro Cl X(r)	17.83	+.56
EuroPlus Cl X(l)	14.18	-.07
Japon Cl X	9.87	-.90
Multirev Cl X(r)	21.55	+.70
Obl Mon Cl X	10.64	—
STRATÉGIE GLOBALE - DIVRS		
Divr Act Mond(r)	9.93	+1.02
Divr Amér Lat(r)	5.89	+1.38
Divr Asiatique(r)	5.84	-1.35
Divr Européen(r)	17.84	+.56
Divr Japon+(r)	3.74	+.27
Divr Obl Etrang(r)	13.51	-.37
Oblig Divr(r)	10.94	+.09
TALVEST (FONDS)		
Act Val Can(r)•	13.42	+1.05
Can Répar Actif(r)•	7.75	+1.17
Dividendes(r)•	16.26	+.68
Glo Rep Actif•	8.03	—
Nouv Économie(r)•	5.86	-1.35
Obl Can Dev(r)•	5.50	—
Obligations(r)•	11.48	+1.06
REER Glo(r)•	5.87	+.34
Revenu(r)•	11.54	+.44
TALVEST HYPERION		
Act Can Crois(r)	5.06	+1.20
Act Can Pet Cap(r)•	13.86	+1.32
Asian•	21.48	-.69
European•	15.63	+.90
Gl Sci&Tech C$•	23.44	+1.78
Gl Sci&Tech U$•	17.40	+1.87
Glo Sci Sante•	5.30	+1.34
Oblig Haut Rend(r)•	11.09	+1.65
Value Line C$•	22.07	+1.10
Value Line U$•	16.38	+1.24
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	19.93	+.76
Act Optimal(r)•	15.53	+.98
Amér Indexé•	14.14	+2.02
Can Indexé(r)•	9.52	+1.28
Crois Asiatique•	10.28	-.77
Crois Equil(r)•	14.94	+.88
Crois Euro•	15.03	—
Crois Japon•	7.83	-.38
Crois Lat Amér•	8.59	+1.06
Crois N.A. A•	17.03	-1.96
Dividendes(r)•	16.45	+.61
Emerg Mkts•	15.54	-.77
Hypothécaire(r)•	11.36	+.09
Intl Equity•	14.56	-.27
Intl Sélect•	14.30	+.49
Metaux Précieux(r)•	20.68	-.67
Obl RER Intl(r)•	10.59	+.09
Obl Rend Réel(r)•	11.04	+1.56
Oblig Can(r)•	12.32	+1.40
Oblig GouvCan(r)•	11.49	+.88
Oblig GouvGlo•	10.75	-.65
Res Energét(r)•	15.86	+2.32
Ressource(r)•	14.04	+.86
Rev CT(rx)•	10.01	+.20
Rev Equil(r)•	14.62	+.83
Sci & Tech•	21.99	+.09
Sciences Santé•	10.95	+1.20
TitresHypo(r)•	10.89	+.46
Val Sûres Amér•	10.90	+1.21
Valeurs Sûres(r)•	15.91	+.76
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	7.95	+.76
Can Rép Actif(r)•	6.32	+.80
Croissance C$•	9.81	+.20
Croissance U$•	7.28	+.28

Fonds	VANPA	Chg.%
Emergents C$•	9.57	+1.16
Emergents U$•	7.10	+1.14
Equil Mond C$•	6.35	+.16
Equil Mond U$•	4.71	+.21
Equilibré(r)•	7.94	+.63
Intl Act C$•	12.64	—
Intl Act U$•	9.38	+.11
Intl Equil C$•	6.10	-.16
Intl Equil U$•	4.53	—
Mond Obl C$(x)•	10.17	-.29
Mond Obl U$(x)•	7.55	-.20
Mond PtSoc C$•	10.71	+.28
Mond PtSoc U$•	7.95	+.38
Oblig Can(rx)•	5.23	+.38
TRADEX		
Actions(rx)	12.63	+.94
Marchés Naiss	11.06	+.55
Obligations(r)	9.97	+1.12
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)•	9.74	+.52
Amériques C$•	6.99	-.14
Amériques U$•	5.19	—
Can Croiss Sél(r)•	9.12	+.77
Croiss Sél C$•	12.15	+.16
Croiss Sél U$•	9.02	+.33
Découverte C$•	5.60	—
Découverte U$•	4.16	+.24
Equilibré Sél(r)•	8.77	+.57
Indo-Pacif C$•	6.28	-.48
Indo-Pacif U$•	4.66	-.43
Obl Avantage(rx)•	5.91	+1.02
Obl canadiennes(rx)•	5.50	+.88
Revenu gouv(rx)•	5.12	+.48
Trimark C$(l)•	23.53	+.30
Trimark U$(l)•	17.46	+.40
Trimark can(r)•	20.96	+.58
Trimark cro rev(r)•	8.17	+.49
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	29.26	-.59
Act Can(r)	36.17	-1.57
Croissance(r)	21.85	+1.43
Equilibre(r)	13.59	-.85
Hypothèques(r)	11.08	+.09
Internat'l(y)	17.15	-.57
MM(r)	10.13	+.04
Obligations(r)	11.11	-.12
TRUST NATIONAL		
Actions Amér	15.12	+2.22
Actions Intl	10.22	-.33
Actions Spéc(r)	18.79	+.84
Actions can(r)	12.66	+1.39
Dividendes(r)	13.75	+.57
Equilibré(r)	15.42	+1.44
Hypothèques(rx)	10.33	+.21
Ind Amé	10.18	+1.93
Indicel can(r)	10.28	+1.22
Marchés Emerg	8.08	-.55
Oblig Itl RER(r)	10.56	+.32
Oblig can(rx)	12.34	+1.19
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	15.40	+.26
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	6.20	-1.19

FONDS AUTONOMES

ADC RER(n)		
Act E.U. (K)(y)	10.13	-.32
Act Itl (K)(y)	12.09	-.58
Act Spécial (K)(r)	11.10	+2.22
Act de Cro (A)(r)	12.70	+.49
Act ordin (A)(r)	29.15	-1.58
Actions Can (T)(r)	9.92	.94
Bassin Pac (K)(y)	12.30	.66
MM (C)(r)	77.59	+.05
Marchés Em (K)(y)	9.68	+.69
Mixte (K)(r)	58.02	.38
Mondial (T)(y)	9.98	.23
Oblig Hypo (C)(r)	14.49	.20
Titres Euro (K)(y)	13.57	.94
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	156.29	+.48
Act US & Itl(yg)	57.49	+.45
Asie Pacifique(yg)	9.91	.84
Européennes(yg)	13.90	.33
Géré(r)	38.00	+.32
MM(r)	63.75	+.01
Obl Intl(r)	11.82	+.02
Rev Fixe(r)	87.57	+.08
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversified(r)	75.65	.42
Fixed Inc(r)	75.61	.38
Global Equity(y)	11.68	.52
Growth(r)	105.77	-1.66
MMF(r)	11.02	+.05
US Equity(y)	14.79	+1.05
COLONIA VIE(n)		
Actions(r)	15.78	-1.24
Crois Spéc(r)	23.48	+.08
Equil Strat(r)	12.84	.86
Hypothèques(r)	13.63	.03
MM(r)	12.42	+.07
Obligations(r)	14.65	-.62
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(r)	13.45	+1.20
AssetBuild II(r)	13.87	+1.31
AssetBuild III(r)	14.10	+1.37
AssetBuild IV(r)	14.11	+1.29
AssetBuild V(r)	14.01	+1.23
CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	179.24	+.00
Cdn Equity(r)	177.23	-.09
Fixed Income(r)	158.06	-.36
US Equity(y)	203.47	+.57
CROWN VIE - EMPEROR(n)		
Actions(r)	13.78	-1.95
Combiné(r)	12.85	-1.11
Obligations(r)	12.25	-.68
Val CT(r)	11.33	+.02
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)		
Actions(r)	14.38	-1.96
Combiné(r)	13.27	-1.11
Obligations(r)	12.89	-.68
Protect rev(r)	10.70	-.01
Val CT(r)	10.93	+.02
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)		
Act Elite(r)	127.45	+1.11
Act Premiers(r)	109.83	+1.18
Crois Intl E(g)	25.45	-.34
Equ Growth(r)	31.29	+1.20
Equilibré Elite(r)	21.21	+1.01
MM E(r)	16.53	+.03
ObliCan DevEtr E(r)	10.50	+1.11
Oblig Elite(r)	24.47	+1.05
Rep Actif Elite(r)	13.54	+.96
L'ÉQUITABLE		
Accum Income(r)	14.57	-.21
Actions(r)	18.91	-.35
Actions Cdn(r)	13.84	-.55
Asset Allocat(r)	13.14	-1.37
Hypothèques(r)	11.65	+.06
International(r)	11.86	-1.06

Fonds	VANPA	Chg.%
Oblig Cdn(r)	10.99	-.32
GERLING GLOBALE(n)		
Crois Champion(y)	14.02	-.99
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)		
Act amér (G)(y)	244.83	-2.35
Act intl (P)(yg)	210.59	-.62
Actions Can (G)(r)	212.11	-.35
Adv Port (G)(r)	200.05	-.54
Agg Port (G)(r)	201.96	-.43
Bal (B)(r)	206.32	-.32
Bal (M)(r)	207.81	-.82
Bal (S)(r)	209.17	-.38
Bal Port (G)(r)	199.32	-.54
Bond (B)(r)	195.13	-.77
Bond (S)(r)	194.76	-.50
Cdn Res (A)(r)	239.14	-1.41
Cons Port (G)(r)	192.61	-.46
Divers E-R (G)(r)	205.78	-.71
Equity (M)(r)	218.56	-.36
Equity (S)(r)	227.77	-.36
Global Inc (A)(r)	175.46	-1.14
Gro & Inc (A)(r)	209.22	-.69
Gro & Inc (M)(r)	218.62	-.03
Growth Equ (A)(r)	233.96	-.66
Hypothécair (G)(r)	194.74	-.20
Indice-Act (G)(r)	176.56	-.51
Larger Co (M)(r)	214.94	-.45
MM (G)(r)	162.28	+.02
Mod Port (G)(r)	196.02	-.55
N.A. Equity (B)(yg)	224.86	+.01
Oblig (M)(r)	195.35	-.74
Oblig Can (G)(r)	195.22	-.72
Oblig Gouv (G)(r)	224.03	-.45
Oblig Intl (P)(yg)	206.19	-.85
ObligAction (G)(r)	226.41	-.47
Revenu (G)(r)	238.79	-.50
Smaller Co (M)(r)	212.42	+.13
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act amér (G)(yg)	243.80	-2.36
Act intl (P)(y)	209.70	-.62
Actions Can (G)(r)	211.00	-.35
Adv Port (G)(r)	199.88	-.54
Agg Port (G)(r)	201.96	-.35
Bal (B)(r)	205.78	-.33
Bal (M)(r)	207.27	-.82
Bal (S)(r)	208.63	-.39
Bal Port (G)(r)	199.15	-.54
Bond (B)(r)	194.62	-.78
Bond (S)(r)	194.26	-.51
Cdn Res (A)(r)	238.52	-1.42
Cons Port (G)(r)	192.44	-.46
Divers E-R (G)(r)	204.69	-.72
Equity (M)(r)	217.99	-.36
Equity (S)(r)	227.18	-.36
Global Inc (A)(r)	175.01	-1.15
Gro & Inc (A)(r)	208.67	-.70
Gro & Inc (M)(r)	218.05	-.03
Growth Equ (A)(r)	233.35	-.66
Hypothécair (G)(r)	193.74	-.20
Indice-Act (G)(r)	175.64	-.52
Larger Co (M)(r)	214.38	-.45
MM (G)(r)	161.44	+.02
Mod Port (G)(r)	195.85	-.56
N.A. Equity (B)(y)	224.27	+.00
Oblig (M)(r)	194.84	-.74
Oblig Can (G)(r)	194.20	-.73
Oblig Gouv (G)(r)	223.09	-.46
Oblig Intl (P)(y)	205.31	-.86
ObligAction (G)(r)	225.23	-.48
Revenu (G)(r)	237.78	-.50
Smaller Co (M)(r)	211.87	+.13
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)		

Fonds	VANPA	Chg.%
Obligations S-2(r)	9.89	.24
LONDON LIFE(n)		
Bond(r)	168.65	+.16
Cdn Equity(r)	277.09	+.45
Diversified(r)	142.95	+.10
Intl Equity(yg)	10.02	-1.03
MMF(r)	18.17	+.04
Mortgage(r)	124.59	+.10
US Equity(yg)	23.98	-.57
MANULIFE FINANCIAL(n)		
MLI AGF AmG GIF(r)	10.28	+2.80
MLI AGF CdB GIF(r)	10.05	+.50
MLI AGF CdE GIF(r)	10.04	+.40
MLI AGF G&I GIF(r)	10.12	+1.20
MLI E&P MM GIF(r)	10.03	+.30
MLI E&P MMn GIF(r)	10.04	+.40
MLI Fid CAA GIF(r)	10.12	+1.20
MLI Fid CBd GIF(r)	10.06	+.60
MLI Fid CBu GIF(r)	10.14	+1.40
MLI Fid GA GIF(r)	10.16	+1.60
MLI Fid IP GIF(r)	10.09	+.90
MLI Fid TN GIF(r)	10.14	+1.40
MLI GT AG GIF(r)	10.12	+1.20
MLI GT CG GIF(r)	10.13	+1.30
MLI Tri SB GIF(r)	10.05	+.60
MLI Tri SCG GIF(r)	10.05	+.50
MLI Tri SG GIF(r)	10.05	+.50
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)	15.14	.51
NAL-Accr Equil(r)	14.24	.41
NAL-Act Amér(yg)	14.98	+1.05
NAL-Act Univ(yg)	13.05	.53
NAL-Actions Can(r)	21.40	-1.72
NAL-Divers Can(r)	22.92	-1.02
NAL-MM Can(r)	17.15	+.03
NAL-Oblig Can(r)	23.31	-.14
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)	16.70	+.02
Vista CT 2(r)	15.77	+.01
VistaAct Mon 1(yl)	11.22	-.86
VistaAct Mon 2(yg)	11.05	-.87
VistaActAmer 1(yl)	14.52	-.62
VistaActAmer 2(yg)	14.30	-.63
VistaDivrs 1(r)	17.89	-1.26
VistaDivrs 2(r)	16.89	-1.27
VistaGnsCap 1(r)	19.10	-1.37
VistaGnsCap 2(r)	18.04	-1.38
VistaObliMon 1(yl)	11.07	-1.10
VistaObliMon 2(yg)	10.89	-1.12
VistaOblig 1(r)	19.34	-.77
VistaOblig 2(r)	18.29	-.79
VistaPlace 1(r)	17.16	-1.63
VistaPlace 2(r)	16.18	-1.65
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)		
Accrois - A&C(r)	25.90	-.07
Act Can - A&C(r)	14.67	+.10
Act Dynam - A&C(r)	10.59	+.20
Act Mond - A&C(y)	11.08	-.98
Bas Pac - A&C(y)	92.95	-.99
Cro Rev Am A&C(y)	139.85	-.85
Decouverte A&C(y)	10.00	-.47
Equil - A & C(r)	23.03	-.37
EurAsie - A&C(y)	9.78	-1.07
MM - A&C(r)	30.72	+.03
Oblig - A&C(r)	19.21	-.45
Rev Div - A&C(r)	13.32	-.01
S&P 500 - A&C(r)	16.81	-1.64
MARITIME LIFE - SERIES B(n)		
Accrois(r)	10.65	-.12
Act Bass Pac(yg)	9.94	1.00
Act Can(r)	10.60	+.12
Act Dynamique(r)	10.48	+.20

LES FONDS IVY

La participation dans des entreprises sélectionnées avec soin. Pour votre REÉR.

Appelez votre conseiller financier dès aujourd'hui!

Mackenzie

Vers l'indépendance financière

Act N.A.(l)	15.51	+1.64
Actions Can(r)	23.75	+1.15
Cap CT(r)	16.24	+.06
Diversifié(r)	20.89	+1.11
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)	5.62	+1.63
Act Amér 2	5.61	+1.63
Act Can 2(r)	6.09	+1.33
Act Intl 1(g)	5.02	+.40
Act Intl 2	5.00	+.20
Act can 1(r)	6.10	+1.33
Equil Can 2(r)	5.84	+1.04
Equil can 1(r)	5.85	+1.04
MM 1(r)	5.18	—
MM 2(r)	5.17	—
Revenu 1(r)	5.46	+.74
Revenu 2(r)	5.45	+.74
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
Actions(r)	129.39	+.69
Actions S-2(r)	10.42	+.93
Américain(r)	10.60	+2.21
Diversifié(r)	24.42	+.23
Diversifié S-2(r)	10.20	+.33
Ecoflex A(r)	18.63	+.51
Ecoflex B(r)	13.29	-.08
Ecoflex D(r)	15.91	+.21
Ecoflex E(r)	10.34	+1.02
Ecoflex G(r)	9.84	+.03
Ecoflex H(r)	12.62	+.05
Ecoflex I(yg)	12.15	.45
Ecoflex M(r)	12.65	+.01
Ecoflex S(r)	10.60	+.63
Hypothèques(r)	57.34	+.05
International(y)	12.22	+.25
MM(r)	12.65	.00
Marches Emer(r)	10.35	+1.03
Oblig Mondiales(r)	9.84	+.03
Obligations(r)	62.87	-.07

Act Mond(yg)	10.32	-.99
Crois Rev Amér(yg)	10.33	-.87
Decouverte(yg)	9.83	-1.96
Equilibré(r)	10.09	-.50
EurAsie(yg)	9.77	-1.06
Obligations(r)	9.55	-.51
Rev Div(r)	10.50	-.01
S&P 500(r)	9.76	-1.79
MARITIME LIFE - SERIES F(n)		
Actions Can(r)	25.68	+.11
Oblig Can(r)	15.37	-.44
MARITIME LIFE - SERIES G(n)		
Actions Can(r)	27.47	+.13
Oblig Can(r)	15.87	-.43
MÉTROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(yg)	18.11	-.30
Act Mondiales(yg)	10.11	+.94
Act RER Pac-Asi(yg)	10.06	-5.88
Actions(r)	16.85	+.30
Croissance(r)	21.04	+1.19
Équilibré(r)	19.15	+.18
Obligations(r)	20.52	+.08
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	430.23	.58
Actions Glo(yg)	14.32	-1.69
Equilibre(r)	18.38	-.56
MM(r)	13.16	+.02
Revenu Fixe(r)	207.94	-.57
NN FINANCIERS(n)		
Asset Alloc(r)	13.67	+.51
Bond(r)	9.55	+.06
Can-Am(r)	11.00	+1.07
Can-Asian(r)	9.33	-1.43
Can-Daq 100(r)	10.80	-.26
Can-Euro(r)	11.66	-.67
Can-Global Bond(r)	10.31	-.39
Can-Emerge(r)	9.58	-.50
Cdn 35 Index(r)	16.57	+1.14

Fonds	VANPA	Chg.%
Cdn Growth(r)	8.26	+1.00
Dividend(r)	12.25	+.09
NN Elite(r)	11.45	—
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecoflex A(r)	18.63	+.51
Ecoflex B(r)	13.29	.08
Ecoflex D(r)	15.91	+.21
Ecoflex E(r)	10.34	+1.02
Ecoflex G(r)	9.84	+.03
Ecoflex H(r)	12.62	+.05
Ecoflex I(yg)	12.15	.45
Ecoflex M(r)	12.65	+.01
Ecoflex S(r)	10.60	+.63
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	14.86	+.95
Actions Amér(g)	13.66	.22
Actions Intl(g)	10.55	.85
Can Crois(r)	14.99	+.07
Equilibre(r)	14.55	+.97
Gle Eme Mkts(g)	11.02	.27
Revenu(r)	11.49	+1.06
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)	26.96	+1.13
IIA Bond(r)	27.25	+.95
IIA Equity(r)	26.58	+1.73
TRANSAMERICA TRANSECURITÉ(n)		
21e Siècle(r)	6.08	+2.18
Actions(r)	7.26	+.83
Equil Intl(r)	5.92	+1.02
Equilibre(r)	6.24	+.48
Euro 100(r)	5.55	+.36
Ind 500 Amer(r)	6.08	+2.01
Japon 100(r)	4.08	+2.51
MM Can(r)	5.51	+.18
Oblig Can(r)	5.76	+.35
Transam Rice(r)	28.01	+.43
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	17.31	-1.04
Equilibre(r)	16.92	-2.30
Obligations(r)	15.75	-.45

CAPITAL DE RISQUE

ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	10.02	—
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.74	—
TALVEST (LSVCC)(n)		
CSTGF(r)	10.00	—
DMCI(r)•	11.30	—

AUTRES FONDS

ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus Value(r)•	13.94	+.50
BPI MUTUAL FUNDS(n)		
Cdn Opp RSP(r)•	38.82	+2.40
Glo Opp•	15.01	+1.56
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Glo Opp U$•	11.14	+1.74
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)		
Cdn General Inv(r)	17.57	+1.27
CDN WORLD (CLOSED END)(n)		
Cdn World Fund(y)	5.83	+.69
CUNDILL GROUP		
McElvaine Inv(r)	10.29	—
CVA REER - BELL(n)		
Actions(r)	13.82	+.59
Equilibre(r)	13.36	+.26
Obligations(r)	13.08	+.08
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		
Horizons I(y)	11.01	—
FIRST TRUST CDN(n)		
Objectif 10(l)	17.94	+.96
Objectif 10 97(l)	15.00	—
Objectif 10 U$(l)	13.32	+1.06
Object 10 U$ 97(l)	11.14	+.27
Pharmaceut C$(l)	17.84	+2.65
Pharmaceut U$(l)	13.24	+2.72
FRIEDBERG (LP)(n)		
Currency(y)	18.48	+3.76
Diversified(y)	10.23	+9.65
GLO MANAGER (OFFSHORE) U$(n)		
German Bd Bear(l)	7.83	-.71
German Bd Index(l)	11.84	-.22
German Bear(l)	6.59	-1.58
German Geared(l)	16.77	+1.97
German Index(l)	13.43	+.77
Hong Kong Bear(l)	6.83	+.51
Hong Kong Index(l)	13.31	-.28
HongKong Geared(l)	13.41	1.06
Japan Bear(l)	7.52	-5.62
Japan Geared(l)	6.23	+5.27
Japan Index(l)	7.48	+2.24
UK Bear Fund(l)	7.65	-2.42
UK Geared Fund(l)	18.50	-.28
UK Gilt Bear Fd(l)	9.23	-1.95
UK Gilt Index(l)	12.47	-1.53
UK Index Fund(l)	14.71	-1.04
US Bear Fund(l)	6.49	-.93
US Bond Bear(l)	8.56	-.42
US Bond Index(l)	12.20	+.41
US Geared(l)	23.63	+2.86
US Index(l)	16.85	+1.26
HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)		
Hillsdale LS	9.03	-3.68
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)	43.04	+1.84
Equilibré(r)	25.48	+1.34
MM(r)	16.07	+.02
Obligations(r)	20.80	+.34
MTC GROWTH		
MTC Growth(r)	7.55	+1.21
TEMPLETON (CLOSED END)(n)		
Emerg Mkts App	16.03	+.75

FONDS MONÉTAIRES	Cour.	Eff.
ACADIE (FONDS)		
MM(r)	2.08	2.10
AGF GESTION		
MM(rx)•	1.67	1.68
MM $US(lx)•	4.33	4.42
AIC GROUP		
MM(r)	1.99	2.01
AMI CAPITAL PRIVe		
MM(rx)	2.24	2.26
ATLAS GESTION: ATLAS		
B-Trés(r)•	1.77	1.79
MM(r)•	2.18	2.20
MM Am•	4.30	4.40
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP BTrés(r)•	2.14	2.16
CP MMF(r)•	2.40	2.43
BEUTEL GOODMAN(n)		
MM(r)	2.79	2.83
BNP (CDA) FONDS		
MM(r)	2.16	2.18
BONHAM & CO INC(n)		
SV MMF(r)	1.86	1.88
BPI MUTUAL FUNDS		
B-Trés(rx)•	2.76	2.80
MM $US(x)•	4.13	4.21
CANADA TRUST		
MM(rx)•	2.30	2.33
Pr MMF(rx)•	2.67	2.71
CI MUTUAL FUNDS C$		
MM(rx)•	2.89	2.93
CI MUTUAL FUNDS U$		
MM US(x)•	4.56	4.66
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
B-Trés(rx)	2.42	2.45
MM(rx)	2.41	2.44
MM $US(x)	4.40	4.50
PrBTrés(rx)	2.56	2.59
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
MM(r)	2.07	2.09
CONCORDE		
MM(r)	2.32	2.35
CORNERSTONE		
Govt M(r)	1.66	1.67
DESJARDINS (FONDS)		
MM(r)	1.72	1.73
DYNAMIC GROUP		
Dyn MMF(r)•	1.95	1.97
ELLIOTT & PAGE		
B-Trés(r)•	1.48	1.49
MM(r)•	2.49	2.52
ETHICAL FUNDS		
MMF(r)	2.71	2.75
FICADRE (FONDS)		
MM(r)	2.15	2.17
FIDELITY C$		
CTCda(r)•	1.84	1.86
FIDELITY U$		
US MMF•	4.15	4.24
GBC FUNDS(n)		
MM(r)	1.86	1.88
GT GLOBAL C$		
MM(r)	2.20	2.22
GUARDIAN (GROUPE) S

INVESTIR

La caisse équilibrée médiane a procuré un rendement de 18,8 % grâce aux actions canadiennes et américaines

Dominique Beauchamp

En 1996, la caisse de retraite équilibrée médiane a procuré un rendement élevé de 18,8 % grâce à la performance exceptionnelle de 28,4 % des actions canadiennes, rapporte l'enquête trimestrielle de **SEI Services financiers**.

C'est la meilleure performance depuis trois ans. Elle demeure inférieure au record de 1993. En 1995, les obligations avaient bonifié le rendement de la caisse médiane à 17,4 %. En 1994, la caisse équilibrée médiane avait perdu 0,4 % en raison de la chute du marché boursier (- 0,2 %) et du marché obligataire (- 4,3 %). En 1993, une année exceptionnelle pour le *TSE 300* (32,5 %) et les obligations (18,1 %), la caisse équilibrée médiane avait réalisé un rendement de 21,4 %.

Au quatrième trimestre, la caisse médiane a obtenu un rendement de 8,2 %. C'est le meilleur rendement trimestriel depuis mars 1987.

Pour les caisses sujettes à une évaluation actuarielle cette année, il est bon de noter que la caisse équilibrée médiane a procuré un rendement annuel composé de 11,4 % sur trois ans.

Augmenter la pondération en actions

Les meilleures décisions en 1996 ont été d'augmenter la pondération en actions canadiennes et en actions américaines et de réduire la pondération en obligations et en actions internationales, a indiqué **Gilles Lamarche**, associé de SEI.

En 1996, 58 % des portefeuilles d'actions ont procuré un rendement supérieur au *TSE 300*.

Le portefeuille d'actions canadiennes (29,8 %) a surpassé le marché de 0,50 %. Les gestionnaires ont été particulièrement adeptes à ajouter de la valeur au quatrième trimestre. Le portefeuille médian d'actions a procuré un rendement de 13,4 %, 0,8 % de mieux que le *TSE 300*.

Les gestionnaires ont enfin bénéficié de leur penchant pour les titres de premier ordre facilement négociables. Les gestionnaires de caisses de retraite ont réussi à ajouter de la valeur dans un marché dominé par les titres bancaires, les institutions financières non traditionnelles et les grandes sociétés versant des dividendes élevés, surtout au deuxième semestre.

En revanche, 65 % des gestionnaires n'ont pas surpasser l'*Indice obligataire universel ScotiaMcLeod* (SMU) (12,3 %). Le portefeuille d'obligations médian a obtenu un rendement de 11,8 %, 50 points de base de moins que l'indice SMU.

Placements à l'étranger

Les placements à l'étranger ont aussi contribué aux rendements élevés de 1995 : l'indice *Standard & Poor's 500* a gagné 23,6 % et l'*Indice mondial Morgan Stanley* (MSCI), 14 %.

Hors Canada, 69 % des gestionnaires ont surpassé l'Indice mondial Morgan Stanley. Le gestionnaire médian a surclassé l'indice de 3,1 % grâce à une pondération inférieure au Japon, en Europe et en Asie à l'indice mondial.

Les gestionnaires canadiens ont tendance à privilégier le marché américain à l'international.

SEI est une firme de consultation en investissement institutionnel. Sa banque de données comprend 2 500 portefeuilles, au Canada totalisant 250 milliards de dollars. Les rendements présentés par SEI sont bruts, avant les honoraires de gestion.

Le journal LES AFFAIRES publie trimestriellement l'évaluation de la performance des caisses de retraite canadiennes, afin de fournir un outil de référence et de comparaison aux comités de gestion de caisses de retraite privées, de régimes d'épargne retraite collectifs et de caisses communes d'organismes professionnels. ■

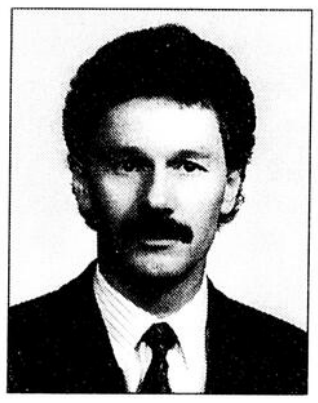
Rendements comparatifs des caisses de retraite canadiennes * (au 31 décembre 1996)

	Trimestre	1 an	2 ans[1]	3 ans[1]	5 ans[1]
Caisses équilibrées					
25e percentile	8,7	20,0	19,2	12,2	13,2
médiane	8,2	18,8	17,8	11,4	12,7
75e percentile	7,8	17,9	17,1	11,1	12,3
Actions canadiennes					
25e percentile	14,4	33,6	24,3	16,1	15,6
médiane	13,4	28,9	22,1	14,2	14,3
75e percentile	12,1	25,9	18,5	12,6	13,3
TSE 300/rang	12,6/62e	28,4/58e	21,1/55e	13,6/54e	13,9/63e
Actions étrangères					
25e percentile	8,2	21,5	24,3	18,6	17,8
médiane	5,7	17,1	18,6	14,7	16,4
75e percentile	4,2	12,6	13,5	10,7	14,5
S&P 500[2]/rang	9,0/21e	23,6/20e	28,6/12e	21,1/13e	19,2/9e
EAEO[2]/rang	2,2/90e	6,6/96e	7,4/98e	9,6/79e	11,9/98e
Indice mondial Morgan Stanley[2]/rang	5,2/59e	14,0/69e	15,7/66e	14,2/54e	14,7/73e
Obligations					
25e percentile	5,5	12,5	16,9	9,4	11,5
médiane	5,2	11,8	16,4	9,0	11,2
75e percentile	4,8	11,2	15,6	8,2	10,8
Indice obligataire ScotiaMcleod/rang	5,2/51e	12,3/35e	16,4/49e	9,0/50e	11,0/64e

* : rendements bruts annuels avant les frais
1 : taux de rendements annualisés
2 : rendements convertis en dollars canadiens
Indice EAEO : Europe, Australie, Extrême-Orient

Source : SEI Services financiers — **Tableau : LES AFFAIRES**

Silicon Graphics Canada



Martin Pinard

Doug Walker, Président et Chef de la Direction de Silicon Graphics Canada, est heureux d'annoncer la nomination de Martin Pinard au poste de Directeur Général des Opérations de Silicon Graphics au Québec. M. Pinard supervisera l'expansion de Silicon Graphics sur le marché québécois dans le but d'accroître les revenus de l'entreprise et de continuer à assurer un niveau de service élevé auprès de la clientèle québécoise. Avant d'entrer au service de Silicon Graphics Canada, M. Pinard était Directeur des Ventes chez CBCI Telecom. M. Pinard a préalablement occupé divers postes de direction dans le secteur des ventes chez Xerox Canada Ltée.

Silicon Graphics, Inc. est un chef de file en matière de systèmes informatiques interactifs des plus performants. Les marchés clés exploités par la société comprennent les secteurs de la fabrication, du gouvernement, de la science et des industries, des télécommunications et du divertissement. Silicon Graphics Canada, dont le siège social est situé à Mississauga, en Ontario, emploie 114 personnes réparties dans six bureaux d'un bout à l'autre du Canada. Pour voir ce qui est possible, visitez notre site Web à l'adresse suivante: http://www.sgi.com/International/Canada.

Silicon Graphics
Computer Systems

Bâtir
Développer
Moderniser
Consolider
Renflouer
Acquérir
Équiper

BESOIN DE CAPITAL D'APPOINT?
CONSULTEZ DES GENS D'AFFAIRES QUI PENSENT COMME VOUS
PARTOUT AU CANADA

- Prêts à terme
- Prêts subordonnés avec participation
- Financement de rachat d'entreprise
- Financement immobilier
- Financement en syndicat
- Financement de matériel
- Crédit-bail

FINANCEMENT D'ENTREPRISES
RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801,
Longueuil (514) 670-9210, Québec (418) 683-2177, Saint-Laurent (514) 335-5522

Votre argent — INVESTIR

Épargne-études : les régimes collectifs conviennent bien à certains épargnants

Dans votre chronique du 18 janvier portant sur le financement des études des enfants, vous avez dit que, parmi les différents choix, votre préférence allait au régime enregistré d'épargne-études (REEE) autogéré et aux placements générant du gain en capital.

Nous aimerions vous souligner que le REEE offert par la Fondation Universitas a fait ses preuves. Il affiche un excellent rendement à long terme et s'avère un excellent moyen pour les parents et les grands-parents désirant épargner en vue des études postsecondaires de leurs enfants ou petits-enfants.

Les avantages de ce régime collectif sont nombreux : l'épargne requise tient compte du budget des parents; le capital est garanti et il demeure la propriété des parents; les placements sont faits selon des normes précises par Montrusco & Associés; les frais d'adhésion sont remboursables à la fin de la période de l'épargne; le bénéficiaire reçoit la valeur accumulée sous forme de trois bourses, la première bourse devant être versée au plus tard à 24 ans; les bourses reçues n'entrent pas dans le calcul du revenu de l'étudiant fait pour l'octroi de bourses et de prêts gouvernementaux; le nom du bénéficiaire et le mode de dépôt peuvent être modifiés tout au long de la période de cotisation au régime; les retraits du régime sont imposés au taux du bénéficiaire (l'étudiant), qui est généralement très faible sinon nul.

Clément Blais
Directeur
Unicour

Effectivement, les REEE autogérés et la construction d'un portefeuille de titres de croissance sont mes avenues préférées lorsqu'il s'agit d'épargner pour les études des enfants.

Je reconnais cependant que les régimes autogérés ne conviennent pas à tous les épargnants puisque la gestion de ces régimes exige de bonnes connaissances en placement. Ce n'est évidemment pas le cas de tous les épargnants, une nuance que j'aurais dû faire dans ma rubrique du 18 janvier.

Je conviens que, pour les personnes peu familières avec le monde du placement ou qui n'ont pas suffisamment de temps à consacrer à la gestion d'un portefeuille, les régimes collectifs peuvent s'avérer un excellent choix. ■

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9



Claude Chiasson

AVIS
DE SATISFACTION



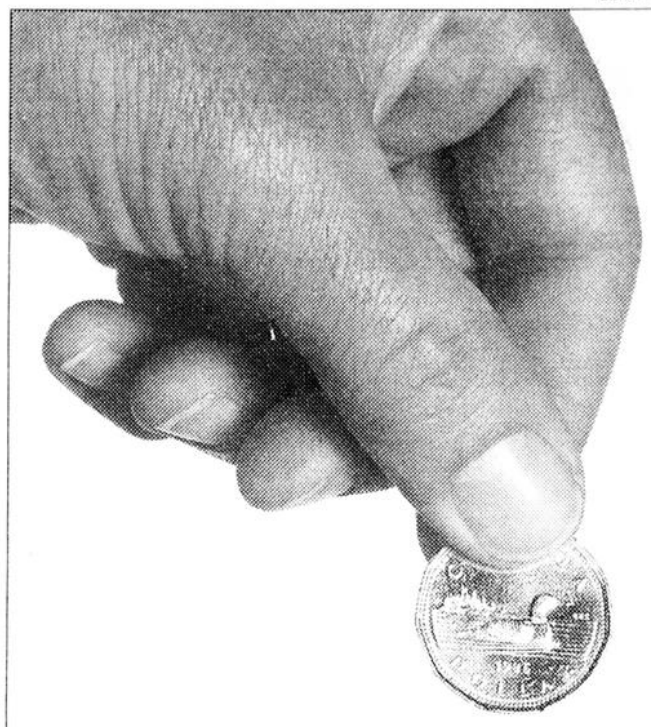
JEAN GERMAIN

UN AUTRE CLIENT COMBLÉ

M. Jean Germain est un homme d'affaires qui ne rate jamais une transaction. La semaine dernière, il est encore descendu au Germain-des-Prés où il a profité de la spacieuse salle de réunion pour recevoir ses clients. Comme l'affaire ne semblait pas vouloir se conclure à son avantage, M. Germain a invité tout le monde au restaurant de l'hôtel, le réputé Bistango. L'atmosphère de bistrot européen et l'excellente table ont instantanément agi sur leur humeur. Au dessert, l'entente était conclue. À la fin de la soirée, M. Germain a regagné sa chambre, il choisit toujours la même. Il souriait d'aise: son coup du Bistango fonctionne tout le temps!

GERMAIN ·DES·PRÉS·

HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC 1 800 463-5253



On va en faire travailler 100 millions comme ça !

Pour créer des emplois, nous investissons 100 millions de dollars dans un Fonds prêts création d'emplois PME.

À la Banque CIBC, nous savons que la question de l'emploi est au cœur des préoccupations de tous.

Donc, afin de favoriser la création d'emplois et de contribuer à la croissance économique du Canada, la Banque CIBC utilisera ce fonds pour offrir des prêts à un taux d'intérêt inférieur à celui de toute autre grande banque.

Les PME contribuent à la création du plus grand nombre d'emplois. Nous offrons donc aux PME admissibles un taux d'intérêt correspondant au taux de base moins 1 %* durant la première année sur des montants aussi peu élevés que 15 000 $.

Toutefois, le prêt doit servir à l'expansion de l'entreprise et engendrer la création d'un emploi.

Alors, si vous croyez que l'intérêt d'une grande banque pour les PME est faible, vous avez entièrement raison... il correspond au taux de base moins 1 % pour être précis.

Ainsi, au lieu de nous limiter à la situation actuelle, nous voyons plus loin et nous affirmons notre grande confiance dans l'avenir des PME.

Pour plus de renseignements sur ce programme et tout autre programme destiné aux PME, téléphonez au directeur de comptes, PME du centre bancaire le plus près.

BANQUE CIBC

*Sous réserve de certaines conditions.

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 4 février 1997

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Banques																													
Commerce (CIBC)	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Commerc. Ital.	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,50	3,25	3,75	4,05	4,75	1 000	2,65	3,30	4,00	4,35	4,75	2,65	4,65	—	—	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Laurentienne	3 000 >	1,75	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	1 000	2,375	3,25	3,875	4,125	4,75	1 000	2,50	3,50	3,75	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,25	1 000 ~	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Montréal	5 000 >	1,75	1,75	1,875	1,875	2,00	2,00	1 000	2,375	3,375	3,875	4,125	4,875	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Nationale de Grèce	5 000	2,25	2,25	2,25	2,375	2,375	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	2,875	3,50	4,00	4,50	5,00	2,875	5,00	5,75	5,00	6,00	5,25	5,95	6,50	6,95	7,25
République Nat. (N.Y.)	25 000	1,45	1,45	1,50	2,35	2,35	2,35	25 000	2,85	3,35	4,00	4,60	5,00	25 000	3,30	3,70	4,25	4,75	5,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Scotia	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	0 500	2,375	3,125	3,625	3,875	4,375	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	1,55	1,60	1,60	1,65	1,80	2,05	25 000	2,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	1 000 ~	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	—	—	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	3,00	3,50	3,75	4,50	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Cais. pop. (Mtl *	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	1 000	2,25	3,25	3,75	4,00	4,75	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Cais. pop. (Qc *	3 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	1 000	2,00	3,00	3,50	3,75	4,50	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,50	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,00	2,00	2,125	2,125	2,125	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,70	4,95	—	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Canadienne Italienne	5 000 >	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,50	4,25	4,50	5,00	3,25	5,25	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducie Desjardins	5 000	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Fiducie Sun Life	10 000	2,50	2,50	2,50	2,625	2,75	2,875	—	—	—	—	—	—	1 000	3,375	4,125	4,75	5,125	5,55	3,375	5,55	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Montréal Trust	5 000 >	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,875	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,25	3,75	4,00	4,50	2,50	4,50	5,75	5,00	6,00	5,20	5,70	6,20	6,60	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	1,65	1,65	1,75	1,75	1,75	1,85	—	—	—	—	—	—	1 000	2,60	3,50	4,00	4,20	4,90	2,60	4,90	—	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust Bonaventure	5 000	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,375	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,75	4,50	4,75	5,25	3,00	5,25	—	—	—	5,20	5,70	6,50	6,95	7,25
Trust Capital	5 000 >	2,50	2,55	2,60	2,60	2,75	2,75	—	—	—	—	—	—	5 000	3,55	4,10	4,75	4,90	5,35	3,55	5,35	6,00	—	6,00	5,20	5,95	7,75	8,00	8,55
Trust Général	5 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,05	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust La Laurentienne	3 000	2,00	2,00	2,00	2,125	2,125	2,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	3,75	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25
Trust National	1 000	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	0 500	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,15	5,95	6,50	6,95	7,20
Trust Royal	5 000 >	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,125	—	—	—	—	—	—	1 000	2,50	3,50	4,00	4,25	5,00	2,50	5,00	5,75	5,00	6,00	5,20	5,95	6,50	6,95	7,25

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Les Canadiens et les Américains évoluent dans le meilleur des mondes

Claude Chiasson

Les Canadiens et les Américains évoluent dans le meilleur des mondes sur le plan économique. Les dernières statistiques sur la croissance économique sont fort éloquentes à plus d'un égard.

Vendredi dernier, on apprenait que le produit intérieur brut (PIB) américain avait crû au rythme annuel de 4,7 % au quatrième trimestre, ce qui porte la croissance annuelle à 2,5 %. Ce chiffre est réconfortant.

En effet, au troisième trimestre, la croissance économique avait progressé de seulement 2,1 % sur une base annuelle. Cela laissait craindre un ralentissement prochain de l'activité économique au sud de notre frontière.

La croissance du quatrième trimestre vient dissiper cette inquiétude.

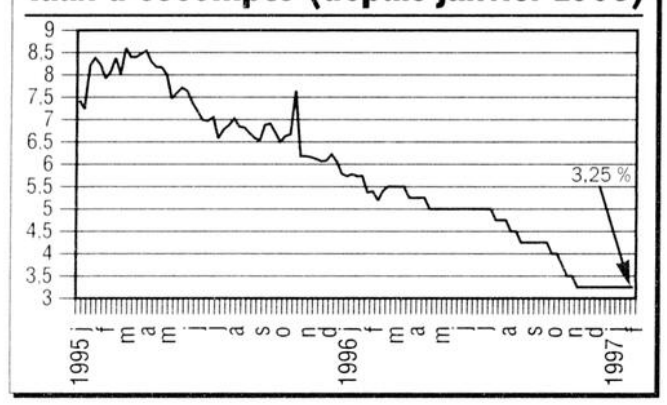
Plus réconfortantes encore sont les données sur l'inflation. L'indice des prix implicites aux États-Unis a progressé de seulement 1,4 % au quatrième trimestre sur une base annuelle, un recul par rapport au taux de 1,8 % enregistré au trimestre précédent.

En fait, l'indice a constamment diminué à chaque trimestre en 1996. Comme contexte économique, on ne peut demander mieux : forte croissance et faible inflation.

Même situation au Canada

La situation est la même au Canada. La semaine dernière, **Statistique Canada** révélait que le PIB avait crû de 0,5 % durant le mois de novembre. En octobre, la croissance mensuelle du PIB avait été de 0,4 %. Selon la plupart des économistes, ces chiffres laissent entrevoir une croissance de 3 à 4 % du PIB sur une base annuelle au quatrième trimestre.

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



Comme aux États-Unis, ce regain d'activité n'a pas été accompagné d'une recrudescence de l'inflation. Pour le mois de décembre, l'indice des prix à la consommation est demeuré inchangé. Pour l'année, il a grimpé de 2,2 % et de 1,8 % si on exclut les prix des aliments et de l'énergie.

Ce contexte idéal pourrait bien se prolonger pendant plusieurs mois en 1997. Au Canada, l'économie a crû bien en-deçà de son potentiel à long terme au cours des dernières années.

Le pays peut donc accepter une forte accélération de sa croissance économique pendant plusieurs trimestres sans déclencher des pressions inflationnistes indésirables.

Gains de productivité très élevés

Aux États-Unis, le taux de chômage se trouve à son niveau théorique de plein emploi. La création d'emplois va rondement. Enfin, l'appareil de production tourne à un taux élevé de sa capacité. Dans de telles conditions, plusieurs économistes prévoient une hausse prochaine de l'inflation aux États-Unis. Pourtant, il n'en est rien.

Edward Yardeni, économiste à la maison de recherche **Deutsche Morgan Grenfell**, explique ce phénomène par les gains de productivité probablement beaucoup plus élevés que ne laissent voir les données officielles du gouvernement.

De 1986 à 1995, les États-Unis ont enregistré en moyenne des gains de productivité de 1 % par année, selon les statistiques gouvernementales. Or, les ventes par employé ont progressé en termes réels de 4,7 % par année pour la période. Cette dernière statistique, plus réaliste, laisse croire que les gains de productivité sont plutôt de l'ordre de 3 % par année pour la période. Cela explique pourquoi les pressions sur les salaires tardent à se manifester en dépit d'une plus forte croissance économique.

Cet écart entre la hausse des ventes par employé et les chiffres officiels sur les gains de productivité s'est creusé de beaucoup en 1995. Les ventes par employé ont bondi de 10 % pour cette période, contre des gains de productivité officiels de 0,2 % pour le secteur manufacturier, excluant les entreprises agricoles. Cet écart plus élevé porte à croire que les données officielles sur les gains de productivité sont singulièrement erronées.

En fait, si on s'en tient aux chiffres de ventes par employé comme mesure de l'efficacité, les firmes américaines ont enregistré des gains significatifs. Ces gains font plus que compenser les hausses salariales, annihilant du coup les pressions inflationnistes qu'elles auraient pu déclencher.

Grâce à cette meilleure efficacité des entreprises, M. Yardeni croit que l'inflation pourrait une fois de plus diminuer en 1997 et ce, en dépit d'une solide croissance de l'économie.

Ce spécialiste a indiqué que les secteurs ayant affiché les plus fortes hausses de ventes par employé de 1990 à 1995 sont, dans l'ordre, ceux de la technologie, de la santé et des communications. ■

Rendements (1) des obligations au 31 janvier 1997

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	3,53	4,05	4,77	5,16	5,61	6,49	7,22
Province de l'Ontario	3,60	4,14	4,87	5,31	5,81	6,78	7,56
Province de Québec	3,68	4,22	4,99	5,44	5,92	6,98	7,80
Municipales du Québec	3,88	4,27	5,13	5,58	6,05	7,10	7,92
Entreprises canadiennes (AA)	3,75	4,24	4,97	5,38	5,87	6,78	7,56
Obligations démunies Canada (2)	3,50	4,02	4,74	5,16	5,61	6,71	7,47
Obligations démunies Québec (2)	3,58	4,20	5,02	5,46	5,96	7,24	8,17
Gouvernement des États-Unis	5,51	5,89	6,01	6,11	6,21	6,46	6,75

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

Source : Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	03-02	28-01	27-01	14-01
1. Taux d'escompte		3,25	3,25	3,25	3,25
2. Taux préférentiel		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,85	2,83	2,79	2,88
	(6 mois) (1)	3,15	3,18	3,13	3,31
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	3,17	3,17	3,15	3,23
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	3,14	3,12	3,12	3,19
6. Argent à demande (1)		3,00	3,00	3,00	2,95

États-Unis

1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds		5,44	5,25	5,13	5,38
3. Taux préférentiel		8,25	8,25	8,25	8,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)	5,00	5,06	5,04	5,04
	(6 mois)	5,08	5,12	5,11	5,11
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,96	4,96	4,88	4,97
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,45	5,34	5,34	5,38
7. Eurodollars	(90 jours)	5,56	5,56	5,37	5,59

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

La performance des bourses nord-américaines en janvier augure bien pour le reste de l'année

La hausse des valeurs de premier ordre (*blue chips*) a procuré à la bourse américaine une de ses meilleures performances des dernières années en janvier.

L'indice industriel *Dow Jones* de la **Bourse de New York** a grimpé de 5,6 % en janvier, dont 1,74 % la semaine dernière, terminant le mois à 6813,09. Par contre, l'indice *Russell 2000*, qui reflète la performance des titres de plus petite capitalisation boursière, ne s'est apprécié que de 1,9 % au cours de la même période.

Selon les statistiques historiques compilées par le *Stock Traders' Almanach*, le marché boursier s'est apprécié pendant les 42 des 47 dernières années où le mois de janvier a terminé à la hausse. De plus, le marché boursier n'a jamais connu d'année baissière depuis 1950 lorsque la performance du mois de janvier a été plus élevée que 3,3 %.

Les gestionnaires de fonds ont dirigé la marée de dollars d'abord et avant tout dans les valeurs de premier ordre, particulièrement celles du secteur technologique, haussant le rapport entre le prix de leur action et leurs bénéfices.

Le titre de **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 102 $ US) a déjà inscrit un gain de 23 % depuis le début de l'année. Le titre s'échange à 40 fois son bénéfice prévu en 1997.

Le titre d'**Intel** (Nasdaq, *INTC*, 162,25 $ US), après une hausse de 11,75 $ US la semaine dernière, a monté de plus de 23 % depuis le début de 1997. Le titre se vend tout de même à seulement 19 fois ses profits prévus cette année. Intel contrôle environ 90 % du marché des circuits imprimés et des microprocesseurs destinés aux ordinateurs personnels. La semaine dernière, la compagnie a annoncé une réduction de 34 % des prix de ses *Pentium* à vitesse d'exécution la moins rapide. La réduction est inférieure à ce que le marché appréhendait. Intel n'a pas réduit le prix de ses Pentium à plus haute vitesse. Le marché boursier a conclu que la demande de ses produits est encore élevée et que le marché des ordinateurs se porte bien.

Tout au long du mois, les statistiques publiées par le ministère du **Commerce** des États-Unis ont démontré l'une après l'autre l'absence de pression inflationniste dans le pays. Seule la croissance de 4,7 % du produit intérieur brut (PIB) au quatrième trimestre de 1996 aurait pu faire paniquer le marché obligataire. Cependant, le taux d'ajustement pour l'inflation n'a été que de 1,4 %, sur une base annualisée, le taux le plus bas en 30 ans. De plus, le coût de la main-d'oeuvre (salaire et avantages sociaux) aux États-Unis n'a augmenté que de 0,8 % au quatrième trimestre (2,9 % en 1996). Les salaires, une des composantes importantes dans le calcul du coût de la main-d'oeuvre, se sont accrus de 3,3 % l'année dernière, la plus forte augmentation en cinq ans. Les avantages sociaux (principalement les soins de santé) n'ont augmenté que de 2 % l'année dernière.

Clément Gignac, économiste en chef et stratège chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, ne croit pas que la **Réserve fédérale** (Fed) haussera les taux à court terme lors de sa réunion cette semaine. Il soutient cependant qu'il faudra le faire au cours des prochains mois pour contrer la forte croissance économique et la hausse des salaires. « Bien que l'inflation salariale soit encore relativement timide, sa progression à la hausse inquiète sûrement la Fed. Cependant, comme le marché n'est pas préparé à une hausse des taux, la Fed choisira probablement de ne pas hausser les taux immédiatement », a dit M. Gignac.

M. Gignac croit que le rendement des obligations de 30 ans des États-Unis grimpera jusqu'à 7,5 % au cours de l'année, comparativement à 6,78 % présentement. Il s'attend à une correction des cours boursiers. Le rendement des obligations à long terme aux États-Unis a grimpé de 6,4 % à 6,8 % depuis novembre 1996 et le *Standard & Poor 500*, de 4 %. Normalement, ces deux indices évoluent dans des directions opposées. La hausse des taux d'intérêt à long terme laisse entrevoir une correction imminente du marché boursier, prévoit le stratège.

Bourse de Toronto

Le *TSE 300* a monté de seulement 3,1 % en janvier. La baisse du prix de l'or et des titres aurifères (- 5,9 %), qui représentent 10 % de l'indice, explique cette divergence d'avec la bourse américaine.

Toutefois, comme aux États-Unis, les fonds des investisseurs ont été dirigés vers les valeurs de premier ordre, particulièrement vers les banques (+ 3,7 % en janvier) et les services publics (+ 1,8 % en janvier).

L'attrait des valeurs de premier ordre est justifié par les bénéfices. Ceux des banques sont maintenant connus. La semaine dernière, ce fut au tour de **BCE** (Mtl, *BCE*, 67,65 $) d'annoncer des profits records. En 1996, BCE a dégagé des bénéfices de 3,40 $ par action, contre 2,23 $ en 1995. Avec la hausse des tarifs locaux que la filiale **Bell Canada** a soutirée aux consommateurs en 1996 et au début de 1997, et la bonne performance de sa filiale **Northern Telecom** (Tor., *NTL*, 99,65 $), un analyste prévoit un bénéfice de 4 $ par action pour BCE en 1997 et de 4,70 $ en 1998. Bell verse 2,72 $ l'action de dividende. La compagnie a décidé de diviser son action deux pour un pour la rendre plus accessible aux petits investisseurs. La part de marché des appels locaux de Bell a diminué de 74 % à 68 %. ■



François Riverin

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 31 janvier 1997

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	617	-	1 509	-	3 464	-
Titres en hausse	287	47	642	42	1 691	49
Titres en baisse	241	39	648	43	1 249	36
Titres inchangés	89	14	219	15	524	15
Hauts 52 semaines	61	-	133	-	329	-
Bas 52 semaines	19	-	64	-	81	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	97-01-31	en 1 semaine	Cours /bén.	Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3018,59	46,84	17,81	3055,91	2350,84
Banques	4331,31	30,49	11,06	4351,63	2802,86
Mines et métaux	3236,76	- 6,32	24,93	3429,20	2857,75
Pétrole et gaz	2473,54	37,11	21,98	2476,78	1763,70
Prod. forestiers	2716,41	- 7,37	29,22	2863,80	2327,52
Prod. industriels	2966,56	78,83	20,56	2973,23	2273,43
Serv. publics	2680,12	32,67	15,24	2748,68	2021,10
Bourse de Toronto					
TSE 300	6109,58	76,00	23,37	6144,29	4814,12
TSE 200	372,66	4,73	82,83	372,71	289,90
TSE 100	369,71	4,57	19,89	372,91	291,09
TORONTO 35	321,90	4,64	18,21	326,85	249,79
Mines et métaux	5442,69	12,35	27,17	5635,25	4811,82
Or et métaux précieux	10634,51	- 54,26	89,40	13 348,86	10 311,89
Pétrole et gaz	6927,89	156,23	36,75	6967,72	4771,30
Pâtes et papiers	4685,29	79,43	43,43	4917,32	3966,40
Produits de consommation	9977,46	205,57	53,47	10131,91	7586,02
Prod. industriels	4165,47	76,71	22,28	4168,05	3176,38
Immeubles et construction	2448,41	51,56	n.d.	2481,71	1448,14
Transport + Envir.	6831,69	- 26,41	28,91	6973,50	4510,41
Pipelines	4922,61	96,05	12,65	4969,59	3945,63
Services publics	4626,43	73,88	18,36	4709,44	3543,51
Comm. & médias	10365,24	175,22	30,86	10522,61	8646,60
Commerce	4804,39	61,07	81,49	4852,59	3832,16
Serv. financiers	5693,03	57,71	12,11	5706,67	3641,19
Conglomérats	7821,67	16,23	14,35	8054,02	5611,40
Biotechnologie	1713,22	30,44	n.d.	1719,36	1012,43
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	6813,09	116,61	18,70	6833,10	4580,62
DJ. transport	2324,10	- 8,10	15,00	2332,73	1812,03
DJ. serv. publics	232,53	- 5,13	13,10	239,24	200,76
DJ. 65 action	2112,33	14,93	n.d.	2120,43	1536,14
NYSE, composé	411,98	6,47	n.d.	411,98	344,22
Amex	588,77	0,61	n.d.	591,48	547,16
S & P 500	786,16	15,64	21,84	786,16	759,50
NASDAQ	1379,85	16,02	n.d.	1379,85	919,80
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	3035,15	36,91	n.d.	3035,15	2096,08
Hong Kong (H.S.)	13321,79	- 57,76	n.d.	13 393,93	8895,82
Londres (F.T.100)	4275,80	57,00	n.d.	4275,80	3400,40
Mexique (IPC)	3672,92	- 7,64	n.d.	3680,56	2187,18
Paris (CAC)	2516,56	86,22	n.d.	2327,50	1721,1
Tokyo (Nikkei 225)	18330,01	640,65	n.d.	22 666,80	16 148,40
Europe, Asie, Extrême-Orient	669,16	- 6,50	n.d.	673,30	549,70

Dollar canadien

	Ferm. 97-01-31	Ferm. 97-01-24	Ferm. 97-01-17	1996-1997 Haut	Bas
New York en $ US	74,24	74,10	74,59	75,11	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

Télécommunications. Des solutions faciles.

TelEntreprises ACC Ltée

1 800 561-5981

Voici le REER qui vous offre
sécurité et **performance**



Indices Plus

PLACEMENT BOURSIER CAPITAL GARANTI

Enfin, le meilleur des deux mondes !

INDICES PLUS est un placement à terme de cinq ou huit ans admissible au **REER** qui vous offre un potentiel de **rendement supérieur** correspondant à au moins 100 % de la croissance de 10 indices boursiers internationaux et un **dépôt initial garanti** à l'échéance, peu importe la conjoncture du marché ! **Et plus encore !** INDICES PLUS vous permet de bénéficier des avantages suivants : ■ une bonification du rendement pouvant atteindre 20 % ■ 1 200 titres à l'échelle mondiale, dont 85 % en contenu étranger ■ un dépôt minimum de 500 $ ■ aucuns frais d'acquisition, d'administration, de fiducie, ou à l'échéance.

Assurance vie Desjardins-Laurentienne

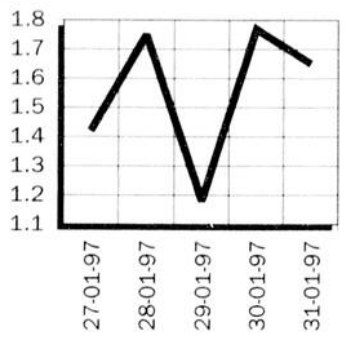
Pour en savoir davantage sur INDICES PLUS ou pour cotiser à votre REER, communiquez avec votre agent ou agente de l'**Assurance vie Desjardins-Laurentienne**, Services financiers ou de **Services financiers La Laurentienne** ou encore composez le

1 800 463-4612

INVESTIR

Gagnants ↗ & perdants ↘

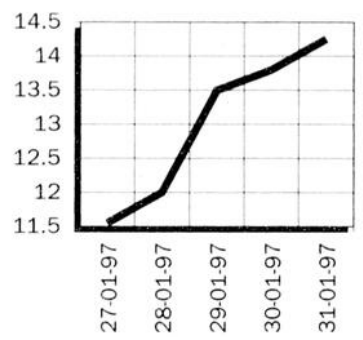
↗ Ashton Mining
1,66 $, gain de 0,54 $



Les deux premiers trous d'un forage préliminaire réalisé par **Ashton Mining** (Tor., *ACA*) et **Pure Gold Resources** (Tor., *PUG*,) ont intersecté des kimberlite dans la région de Buffalo Hills, dans le centre nord de l'Alberta.

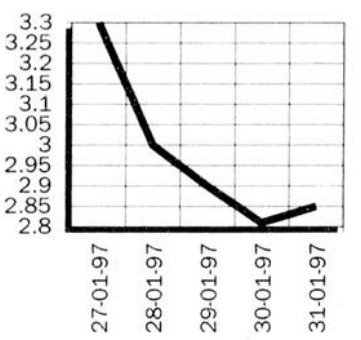
Les échantillons ont été envoyés à un laboratoire pour déterminer la présence de diamants.

↗ Groupe CGI
14,25 $, gain de 2,35 $



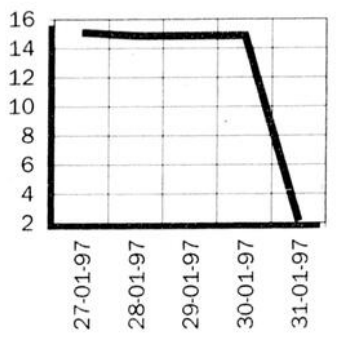
Le titre du spécialiste des technologies de l'information **Groupe CGI** (Mtl, *CGI*) est en hausse. CGI a doublé son bénéfice et a accru ses revenus de 71 % au premier trimestre, grâce à l'acquisition des services d'impartition d'**IST** et d'**OpTel Communications**. CGI a annoncé de nouveaux contrats d'impartition.

↘ Semi-Tech Corp.
2,85 $, perte de 0,50 $



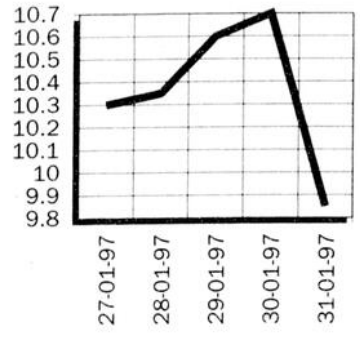
Le holding international de produits de consommation **Semi-Tech Corp.** (Tor., *SEM*) a perdu 40 % de sa valeur en deux semaines après la publication d'une perte par sa filiale de machines à coudre **Singer Co.**, au quatrième trimestre. Plusieurs ont perdu confiance en les promesses de redressement du président de Semi-Tech **James Ting**.

↘ Mercury Finance
2,13 $, perte de 12,75 $ US



Le marché a retranché 2,26 milliards US de la valeur boursière du prêteur pour voitures usagées **Mercury Finance** (New York, *MFN*) après avoir appris que la société n'a pas rencontré l'échéance du remboursement de papier commercial. Des irrégularités comptables ont gonflé les profits de Mercury Finance aux quatre derniers exercices.

↘ Mitel Corp.
9,85 $, perte de 0,25 $



Le fabricant d'équipements de télécommunications et de semiconducteurs **Mitel Corp.** (Tor., *MLT*) a publié des résultats financiers en deçà des attentes. Il était prévu un bénéfice par action de 0,13-0,14 $ l'action, au troisième trimestre. La société de Kanata (Ontario) a déclaré un bénéfice par action de 0,10 $ l'action. (DB) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 31 janvier 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,35	1,00	ABL Cda	ABL	1,28	1,15	1,20	−0,06	638			-049
s 14,50	4,75	ADS	AAL	14,25	13,25	13,50	−0,25	125			0,34 39,7
n 12,50	10,45	AGRA Inc	AGR	11,95	11,60	11,90	+0,10	5332	1,3	0,43	27,7
25,05	17,75	♦ATCO I	ACO	24,75	23,75	24,30	+0,20	904	1,8	2,37	10,3
↑ 24,50	17,75	ATCO II		24,50	24,10	24,50	+0,25	11	1,8	2,37	10,3
14,00	8,38	Aaxis	XIS	10,50	10,40	10,50	+1,15	8		u0,12	65,0
0,51	0,18	AbcourtB	ABI	0,20	0,19	0,20	−0,04	26			
23,63	16,50	Abitibi	A	21,80	20,70	21,65	+0,50	3966	1,8	**1,17**	18,5
8,50	5,50	♦AcierLerA	LER	7,45	7,00	7,00		34		**0,82**	8,5
5,25	4,15	♦AcierLerB		5,25	4,75	4,90	−0,15	1046		**0,82**	6,0
110,00	99,00	AcierLer8%		106,00	104,10	104,10	+0,10	26			
n104,00	96,00	AcrLer725		104,00	103,00	103,00	−0,10	1070			
s 14,75	6,94	♦AEterna	AEL	14,00	13,40	13,55	+0,05	1849		0,02	
28,00	17,00	AgnicoEag	AGE	18,45	17,55	17,95	−0,10	273	0,8	0,17	
1,50	0,35	Agritek	AGK	0,70	0,60	0,69	−0,01	300		-0,26	
0,20	0,07	Agromex	AOX	0,12	0,10	0,12		nt		-0,01	
8,45	4,12	AirCda	AC	8,25	7,25	7,45	−0,45	23587		0,87	8,6
7,95	3,70	♦AirCdaA		7,60	6,65	6,80	−0,35	1981		0,87	7,8
11,00	96,50	AirCda8%db		11,00	111,50	112,00	−1,50	608			
↑ 33,85	22,63	AltaEn	AEC	33,85	32,80	33,50	+0,75	423	1,2	0,41	81,7
49,90	39,50	Alcan	AL	48,35	46,00	47,50	+0,50	16527	1,7	u1,74	20,3
n 3,90	1,25	♦Algène B	AGN	3,75	2,80	3,70	+0,80	2036		0,01	
0,80	0,20	♦AlgoA	AO	0,70	0,70	0,70		z34		-0,07	
4,10	3,85	Algo pf 1		3,85	3,85	3,85		z57			
4,50	3,25	Algo pf 2		...	2,25	4,25		nt			
8,80	7,50	♦AlCoucheAATD		8,60	8,50	8,70		nt		0,51	17,1
7,85	5,50	♦AlCoucheB		6,55	6,00	6,10	−0,70	1061		0,51	12,0
3,75	1,40	AlCouche wt		2,60	2,39	2,39	−0,21	251			
↓ 26,25	14,75	AlllxBio	AXB	16,35	14,75	15,50	−1,10	120		-0,29	
16,00	10,85	Alliance A	AAC	13,00	12,80	13,00		37		1,57	8,3
16,50	11,50	♦Alliance B		13,10	12,60	13,00	+0,10	79		1,57	8,3
↑ 29,95	20,00	AllnceFrst	ALP	29,95	28,55	29,25	+0,25	61		4,37	6,7
1,50	0,54	Altavista	AIA	1,22	1,12	1,15	−0,02	1021		-0,04	
10,30	6,00	Am Inc LP	AI	9,70	9,15	9,65	−0,05	129	16,1		
0,50	0,25	♦AmerRsA	AXE	0,33	0,33	0,33		75		u0,03	8,2
↑ 6,50	1,70	Amisco	IAC	6,50	5,80	6,50	+0,50	69	2,3	0,58	11,2
1,75	1,20	AmiskA	AS	1,28	1,20	1,22	−0,01	366		0,48	2,6
↓n 2,45	0,75	AnglSwissA	SW	1,09	0,75	0,95	−0,04	5115		-0,02	
n 1,05	0,36	Antoro	ORE	0,45	0,38	0,45	+0,07	340			
2,00	0,90	ArdenPf	ARH	0,95	0,85	0,90		nt		0,10	8,8
1,20	0,25	ArmstcRs	ACI	0,93	0,82	0,85		5407		-0,01	
8,25	3,75	Asbestos	AB	5,50	5,50	5,50	+0,50	2		1,98	2,8
↑ 2,25	0,75	Ashton	ACA	2,25	1,35	1,66	+0,54	2775		-0,27	
↑ 14,25	11,50	♦AstralA	ACM	14,25	14,25	14,25	+0,25	110	2,1	**0,75**	19,0
13,90	12,50	♦AstralB		13,25	13,25	13,25	−0,65	3	2,3	**0,75**	17,7
22,75	12,00	Athbsc un	AOS	21,45	19,60	21,45	+1,35	2125		**9,0 1,99**	10,8
0,90	0,07	AugyvaRs	AUV	0,19	0,15	0,14		nt			
↑ 20,10	14,25	AultFds	AUL	20,10	19,25	19,80	+0,55	374	3,3	0,59	33,6
11,80	7,13	AurRs	AUR	8,00	7,80	7,80	+0,10	90		0,30	26,0
n 0,26	0,19	AurRes wt		0,21	0,21	0,21		z5			
1,30	0,30	AurgnrEx	AUI	0,80	0,68	0,70	−0,08	1107		-0,43	
1,45	1,05	Aurizon	ARZ	1,38	1,30	1,37	+0,08	741		-0,02	
5,50	3,35	Autostck	OTO	5,00	4,90	5,00	−0,15	75	3,2	0,29	17,2
5,30	2,91	Avcorp	AVP	4,80	4,40	4,70	+0,20	336		0,19	24,7
25,50	18,50	Avenor	AVR	21,50	20,00	21,50	+1,10	140	**1,7**	0,10	
3,95	1,25	AvntrEltr	AVN	1,85	1,75	1,76	+0,01	114		-0,14	
↑ 14,20	5,50	AxcanPhrm	AXP	14,20	13,00	14,10	+0,75	885		0,01	
2,55	0,28	Azimut	AZM	1,66	1,60	1,60	−0,04	159			
21,40	15,00	BC Gas	BCG	20,65	20,25	20,45		555	4,4	2,36	8,7
31,20	24,88	BC TELE	BCT	29,85	29,00	29,25	−0,50	1190	4,5	2,01	14,6
69,75	47,25	BCE	BCE	68,15	65,25	67,65	+1,90	15998	4,0	2,97	22,8
28,10	25,75	BCEpfP		...	26,40	28,10		nt	5,7		
n 25,35	25,00	BCEptS		...	25,00	25,35		nt	5,2		
52,25	45,00	BCE div cap		52,00	51,50	51,50	−0,50	20	5,2		
18,50	2,00	BCE wt2		12,75	15,00	17,75	+2,50	202			
48,00	39,50	BCE Mob	BCX	43,00	42,50	42,50	−0,40	47		**0,92**	46,2
20,55	16,00	BGR A	BPT	17,95	17,35	17,65	+0,65	103		3,71	4,8
5,63	3,90	BGR wt		4,35	4,10	4,15	+0,25	22			
8,45	6,60	♦BMTC A	GBT	8,25	7,90	8,25	+0,35	80	1,3	0,93	8,9
62,25	40,00	BqCIBC	CM	60,65	59,55	60,40	+0,65	10782	3,3	6,04	10,0
29,30	27,75	BqCIBC9pf		28,50	28,30	28,40	−0,10	19	8,0		
27,00	26,55	BqCIBC13pf		...	28,55	27,00		nt	6,5		
26,60	24,50	BqCIBC14pf		...	26,55	26,60		nt	5,6		
n 26,80	25,45	BqCIBC15pf		26,20	26,00	26,15	+0,05	140	5,4		
32,50	29,85	BqCIBC div		32,50	31,90	32,05		nt	6,1		
30,00	10,50	BqCIBC2wt		28,75	28,50	26,75		nt			
20,50	15,25	BqLaurntn	LB	19,20	18,60	18,60	−0,25	1186	4,9	2,23	8,3
x 29,75	26,25	BqLaurn6pf		28,50	27,50	28,10		nt	7,8		
↑ 46,75	30,38	Bq Mtl	BMO	46,75	45,65	46,65	+0,60	13801	3,4	4,21	11,1
29,40	28,05	Bq Mtl4pf		29,25	29,15	29,20	+0,05	37	7,7		
↑ 31,65	29,25	Bq Mtl1pf		31,65	31,30	31,35	−0,25	20	7,2		
28,50	26,30	*Bq Mtl2pf		27,35	27,20	27,20	−0,25	115	6,2		
27,75	26,00	Bq Mtl div		28,25	27,75	27,55		nt	5,6		
18,50	4,50	Bq Mtl wt2		18,50	18,30	18,30	−0,20	43			
↑ 14,55	10,88	BqNat	NA	14,55	14,05	14,25	−0,05	16298	3,5	1,76	8,1
80,00	80,00	BqNat5pf		...	81,00	80,00		nt	4,4		
29,60	26,63	BqNat10pf		28,70	28,50	28,50	+0,15	83	7,7		
28,55	25,25	BqNat11pf		27,90	27,50	27,75		95	7,2		
27,25	24,00	BqNat12pf		26,50	26,25	26,40	+0,10	100	6,2		
n 11,50	9,55	BqNatS&P		10,90	10,60	10,80	−0,05	498			
n 11,95	10,00	BqNatEuro		10,75	10,65	10,75	+0,10	14			
n 11,10	8,50	BqNatNk		9,00	8,90	8,90	−0,10	80			
11,25	9,25	BqNat div		11,15	11,15	11,15	+0,35	10	4,0		
4,00	1,70	BqNat wt2		3,25	3,25	3,25	+0,10	30			
51,10	30,63	BqRoyal	RY	50,30	49,70	49,85	−0,05	8467	3,0	4,09	12,2
100,00	98,25	BqRoyalEpf		100,00	100,00	100,00		130	3,6		
30,00	28,00	BqRoyalFpf		28,75	28,50	28,50	−0,25	124	7,9		
29,70	27,60	BqRoyalGpf		29,20	29,00	29,00	−0,15	79	7,3		
31,60	29,00	BqRoyalHpf		30,70	30,65	30,65	−0,20	88	7,3		
29,25	26,50	BqRoyalIpf		28,60	28,25	28,55	+0,05	51	6,2		
29,90	27,15	*BqRoyalIpf		28,20	28,20	28,20		96	6,8		
28,25	25,65	*BqRoyalKpf		26,90	26,75	26,75	−0,25	154	5,9		
30,00	27,25	BqRoyal div		30,45	30,00	30,00		nt	4,8		
20,70	4,00	BqRoyal wt2		20,30	19,90	19,75		nt			
47,95	29,75	BqScot	BNS	47,85	46,40	47,55	+0,60	2719	3,1	4,08	11,7
↓ 27,75	26,00	BqScot5pf		26,20	26,00	26,20	+0,15	121	8,8		
29,25	26,50	BqScot6pf		28,60	28,40	28,40	−0,10	106	6,3		
29,25	26,38	BqScot7pf		28,50	28,50	28,50	+0,15	10	6,2		
29,25	26,00	BqScot8pf		28,50	28,50	28,50		5	6,1		
29,25	25,88	BqScot9pf		28,50	28,25	28,30	−0,10	66	6,0		
29,50	25,88	BqScot div		29,25	28,75	29,00		nt	4,9		
18,50	3,55	BqSco wt2		18,50	17,75	18,50	+0,50	58			
38,10	22,88	Bq TD	TD	37,35	36,70	37,10	+0,30	4436	3,0	2,95	12,6
29,60	27,05	Bq TD pf H		29,00	29,10	29,10	+0,10	69	6,1		
27,50	24,70	*Bq TD pf G		26,00	26,00	26,00	+0,10	8	5,2		
19,15	17,63	Bq TD div		19,50	19,00	19,00		nt	5,6		
19,35	5,40	Bq TD wt2		18,50	18,20	17,00		nt			
0,74	0,24	Barexor	BXR	0,34	0,28	0,30	−0,01	4027			
44,88	33,60	Barrick	ABX	37,15	36,00	36,40	+0,20	7152	0,5	u0,67	40,3
6,35	3,45	Barrington	BPL	5,95	5,65	5,65	−0,25	477		0,15	37,7
10,50	7,25	Baton	BNB	7,90	7,45	7,60	+0,35	22		0,01	
↑ 3,17	1,55	BeauCda	BAU	3,17	2,92	2,92	−0,13	688		0,11	26,5
n 2,90	1,00	BennettEnvBEV		1,69	1,50	1,50		40			
2,10	1,75	BenvestA	BCI	1,90	1,75	1,85	+0,10	1635		0,09	20,6
1,25	0,58	Bestar	BES	0,90	0,90	0,90	+0,20	43		0,04	22,5
77,50	35,50	BioChem	BCH	75,80	68,75	75,75	+6,75	6216		0,33	
11,40	5,38	Biomira	BRA	7,70	6,95	7,00	−0,60	315		-0,62	
↑n 1,20	0,82	Bioniche	BNC	1,20	1,05	1,14	+0,14	1562		-0,08	
2,50	0,41	Bocenor	GBO	2,25	1,80	2,00	−0,25	1875		0,19	10,5
26,65	12,75	♦BombrdrABBD		26,20	25,40	26,20	+0,70	278	0,8	0,59	44,4
26,45	17,50	♦BombrdrB		26,00	25,00	25,90	+0,40	24522	0,8	0,59	43,9
27,00	25,30	Bombrdr pf		26,75	26,10	26,10	−0,20	22	7,2		
0,78	0,33	BoralexA	BLX	0,74	0,70	0,73	−0,01	1120		-0,01	
0,34	0,20	Boreale	BOR	0,25	0,21	0,24		1927		**-0,03**	
↑ 3,10	1,05	♦BramptnBr	ABBL	3,10	2,90	3,10	+0,30	200		0,55	5,6
x 31,80	22,63	BrascanA	BL	30,90	30,65	30,80	+0,05	75	3,4	1,69	18,2
n 28,40	17,90	BreX	BXM	22,30	21,40	21,95	+0,55	553		-0,01	
17,65	8,50	BreseaRs	BSR	11,80	10,35	11,60	+0,95	16146		0,13	88,6
2,60	0,40	BrexEx	BX	0,55	0,45	0,45	−0,09	1208			
↑ 0,45	0,39	BritCrldO	BCO	0,45	0,45	0,45	+0,06	5		u0,04	8,3
32,00	22,25	Bruncor	BRR	31,80	30,00	30,35	−1,15	130	4,2	1,92	15,8
2,50	1,50	Bruneau	BRM	2,00	1,80	1,85	−0,15	313		-0,02	
C/D											
11,75	5,00	CMAC	CMS	11,60	11,10	11,50	+0,30	671		0,51	22,5
12,60	9,60	CAE	CAE	11,40	11,00	11,00	−0,25	7863	1,5	0,53	20,8
n 6,00	4,40	CBCI Tel	CAN	5,00	4,90	5,00		70		-0,18	
15,25	12,75	CCL A	CCQ	14,50	14,00	15,00		nt	1,5	1,03	14,6
16,10	11,25	♦CCL B		14,20	14,05	14,10		213	2,0	1,08	13,1
22,50	13,50	♦CFCF	CF	...	20,50	20,50		nt		-3,41	
↑ 3,00	1,40	CFS	CFZ	3,00	3,00	3,00	+0,40	18	5,3	0,16	18,8
↑ 14,75	4,90	♦CGI A	GIB	14,75	11,55	14,25	+2,35	2290		0,32	44,5
↑n 16,75	8,15	COM DEV	CDV	16,75	14,10	16,75	+2,75	294		**0,42**	39,9
13,70	9,80	CS Res	CRZ	12,65	12,40	12,55	+0,20	36		0,36	34,9
...	...	CSD A	CSD	...	0,50			nt		0,95	
...	...	CSD pf		...	24,00			nt			
35,40	24,75	CTFincl	CFS	32,50	32,00	32,50	+1,00	21	2,8	**2,53**	12,8
1,10	0,35	Cabano	KBN	0,55	0,55	0,55		21		-0,66	
1,10	0,35	Caldera	CDR	0,84	0,63	0,84	+0,19	1940			
↑ 19,00	12,25	CallNet	CN	19,00	18,25	19,00	+1,00	60		-0,29	
↑ 18,00	12,38	CallNetB		18,00	17,75	17,75	+0,25	7		-0,29	
n 2,35	1,15	CalvallyA	CVI	2,22	2,00	2,18	+0,09	1799		-0,03	
1,62	0,35	CambiexEx	CBX	1,22	1,07	1,07	−0,18	216		-0,14	
22,25	16,75	Cambior	CBJ	20,20	19,10	19,30	−0,70	512	0,7	u-0,06	
13,75	8,00	Cambridge	CBG	12,45	12,10	12,30	−0,05	177	2,6	-1,54	
↑ 5,00	3,05	Camco	COC	5,00	4,50	5,00	+0,35	150		-0,30	
6,75	2,55	Camdev	CVO	6,75	6,35	6,40	−0,10	64		-0,06	
76,25	52,40	Cameco	CCO	57,05	55,00	55,05	−0,95	332	0,9	2,59	21,3
n 38,63	15,10	Cameco rv		19,50	17,25	17,40	−1,15	141	2,9		
1,95	1,06	CampbllRs	CCH	1,17	1,06	1,08	−0,05	1698		0,09	12,1
n 0,76	0,35	Campbll wt		0,45	0,38	0,35		nt			
0,22	0,07	CanacoRs	CNK	0,15	0,15	0,15	−0,03	325			
↑ 10,10	4,85	CdnFrac	CFC	10,10	9,40	10,10	+0,60	697		0,25	40,4
17,00	12,35	CdnMarcni	CMW	16,40	16,10	16,20	−0,70	318	0,9	0,73	22,2
n 57,00	47,75	CN Rail	CNR	54,75	53,70	53,70	−0,95	6135	1,7	1,46	36,8
s 25,80	21,19	CdnOccdnt	CXY	25,15	24,20	25,05	+0,35	3939	1,2	1,30	19,3
11,50	8,95	CdnSatell	SAT	10,25	9,75	9,80	−0,40	62	2,4	0,61	16,1
23,50	15,00	CdnTire	CTR	22,50	21,15	22,00	+0,75	16	1,8	1,43	15,4
23,50	14,00	♦CdnTireA		21,90	21,15	21,25	+0,15	1462	1,9	1,43	14,9
34,50	25,13	♦CdnUtlA	CU	32,50	32,00	32,20		171	**4,8**	2,60	12,4
34,35	25,63	CdnUtlB		32,65	32,65	32,65	+0,40	1	**4,8**	2,60	12,6
37,90	26,00	CP Ltd	CP	37,10	36,00	36,40	+0,25	4463	1,3	**2,42**	15,0
23,60	21,13	CP div		23,25	23,15	23,10		nt	1,9		
13,35	4,55	CP wt2		13,25	13,00	13,25		nt			
4,30	3,20	♦CanManACAM		4,00	3,80	3,98	−0,02	2181		0,41	9,7
0,73	0,28	CancorMnisK	CR	0,43	0,40	0,40	−0,06	680		-0,01	
2,93	1,43	Cangene	CNJ	2,20	2,15	2,15	+0,15	75		0,07	29,9
1,25	0,69	CansparA	CSZ	0,84	0,70	0,75	−0,04	451			
3,75	2,50	Cantol	CNL	2,75	2,50	2,50		nt		-0,46	
↑ 2,75	1,50	Cantrex	CXN	2,75	2,10	2,55	+0,40	654	3,9	0,32	8,0
4,95	3,85	Cara	CAO	4,25	4,00	4,20	+0,20	53	2,4	0,24	17,5
↓ 4,75	3,35	♦CaraA		3,60	3,35	3,55	+0,05	1886	2,8	0,24	14,8
8,50	5,50	Cascades	CAS	8,25	8,00	8,20	+0,05	7134	0,6	**1,37**	6,0
26,25	24,25	CascadesApf		25,00	24,75	24,80	−0,10	125	7,6		
1,05	0,20	CascadesAwt		0,50	0,40	0,50		323			
7,75	5,40	CascadesSACCV		5,50	5,50	5,50	−0,25	1			
4,50	3,05	Cassidy	CYL	4,15	3,75	4,00		nt		0,41	9,8
29,65	21,95	Celanese	CCL	27,90	26,50	27,50	+1,00	86	2,9	1,64	16,8
7,50	0,75	CntAsiaGld	CGZ	1,70	1,00	1,65	+0,15	2902		-0,10	
n 4,00	2,50	CntAsiaGpf		3,30	3,30	3,30		12	11,1		
11,25	7,00	ChampRd	CHN	8,50	8,10	8,10	−0,15	240	2,5	0,72	11,3
7,25	4,25	♦Château	ACTU	5,80	5,70	5,80	+0,15	63	5,2	0,71	8,2
15,00	10,00	ChauvcoRs	CHA	14,70	14,70	14,70	+0,20	2		0,70	21,0
2,50	0,75	ChesbarRs	CBI	1,94	1,70	1,70	−0,20	4537		-0,03	
s 48,25	36,63	Chrysler	C	47,75	47,75	47,75	+8,25	1	4,5	u4,77	7,8
39,00	18,25	♦CinarA	CIF	33,00	33,00	33,00	−2,00	5		0,65	50,8
38,00	18,50	♦Cinar B		35,95	32,00	35,00	−0,95	37		0,65	53,8
37,90	21,75	Cinram	CRW	36,40	35,25	36,40	+0,40	1139	0,4	1,18	30,8
28,35	14,50	♦ClearnetA	NET	17,75	16,50	16,85	−1,10	13		-1,32	
25,50	19,25	Co-Steel	CEI	24,50	24,05	24,10	−0,25	88	1,7	0,90	26,8
16,20	8,63	CocaCola	KOC	15,20	14,35	15,20	+0,80	169		**0,29**	52,4
9,95	7,13	♦CogecoCabCCA		9,65	9,25	9,35	−0,25	131	2,6	0,98	9,5
8,30	5,40	♦CDGECO	CGO	7,95	7,55	7,85	−0,05	266	2,0	0,02	
0,31	0,13	ColerainRs	CRI	0,27	0,17	0,25	+0,08	29146		-0,01	
39,00	26,90	Cominco	CLT	38,40	36,75	36,75	−1,30	864	0,8	**1,78**	20,6
s 2,80	1,55	Concert	CNG	2,15	1,90	1,72		nt		-0,28	
1,40	0,51	ConAbitibi	CAQ	0,67	0,58	0,58	−0,08	419		-0,09	
a 0,45	0,19	ConOasis	CSI	0,24	0,21	0,24	+0,03	490			
2,95	1,35	♦ConsoltexC	TX	2,49	2,25	2,49	+0,19	179		-0,03	
3,20	1,40	ContlPrec	CZQ	2,25	2,00	2,00	−0,34	213		0,03	66,7
n 1,80	0,50	Cntl Res	CTC	0,85	0,65	0,80	+0,15	1223			
49,50	40,00	CorbyA	CDL	44,50	43,50	44,25	+1,65	13	2,8	3,69	12,0
44,00	38,50	♦CorbyB		42,75	42,50	42,75	+0,75	4	2,9	3,69	11,6
n 7,75	4,70	CorecoInc	CRC	6,90	5,00	6,50	+1,50	174		0,29	22,4
6,25	2,00	♦CoscientA	CST	4,40	4,00	4,40	−0,10	620		0,20	22,0
n 4,65	4,20	♦CoscientB		4,55	4,30	4,50		777		0,20	22,5
13,50	8,00	Cott	BCB	11,40	10,80	11,20	+0,20	1141	0,2	-0,29	
0,50	0,21	Covitec	CTK	0,50	0,45	0,45	−0,02	420		**-0,03**	
32,00	20,63	CrestarEn	CRS	30,00	28,75	29,75	−0,75	681		1,04	28,6
1,66	0,16	CristblRs	CTV	1,30	1,04	1,17	−0,15	640		-0,03	
4,00	1,45	DTM Info	DTM	1,80	1,80	1,80	+0,35	6		0,09	20,0
3,75

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
28,00	16,75	♦DonohueB		24,65	23,00	24,65	−0,35	7	2,3	2,95	84
22,05	20,30	Donohue pf		...	21,10	20,30		nt	27		
19,25	9,00	♦DorelA	DII	18,50	18,25	18,50		15		1,24	14,9
19,50	9,00	♦DorelB		18,75	18,50	18,50		56		1,24	14,9
34,00	26,25	DuPontA	DUP	32,50	32,00	32,50		7855	1,6	**2,16**	15,0
4,00	1,02	Dylex	DLX	3,60	3,55	3,55	+0,05	31		0,15	23,7
0,54	0,18	Dylexwt		0,49	0,46	0,46	−0,02	215			
1,40	0,30	Dynacor	DYN	1,02	0,98	1,01	−0,01	777		-0,03	

E/F

14,00	10,10	ElanEn	ELN	11,80	11,10	11,65	+0,25	18160		0,43	27,1
↑ 10,00	7,00	EaglePrec	EGL	10,00	7,25	9,55	+2,15	51	2,1	3,42	
20,13	8,00	EchoBay	ECO	9,05	8,50	8,70	+0,15	2835		1,2u	-0,69
1,90	0,54	Ecudor	ECU	1,27	1,10	1,20	−0,04	1970			-0,08
22,20	14,38	♦EdperGrpA	TEG	21,45	21,00	21,40	+0,30	933	4,6	1,35	15,9
13,25	3,75	EiconTech	EIC	4,30	3,85	4,00	−0,10	585		-0,14	
↑ 9,70	4,85	Emco	EML	9,70	9,15	9,70	+0,70	45		0,61	15,9
14,20	11,50	♦EmpireA	EMP	14,25	14,25	14,25		z2	1,6	0,42	33,3
n 7,90	6,20	EnerMark	EIF	7,15	6,90	7,05	+0,05	8522	**11,5**		
5,88	4,80	EnerplusFd	ERF	5,25	4,95	5,25	+0,20	1174	11,1	0,05	
n 4,95	3,25	♦Microtec	EMI	4,70	4,50	4,70	+0,05	615			
↓ 1,65	0,65	Espalau	EPU	1,10	0,65	0,81	−0,14	856		-0,03	
11,50	9,50	Espalau pf		11,75	10,00	11,50		nt	8,3		
n 0,72	0,35	Explogas	XPG	0,57	0,50	0,56		2772			
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	17,25	17,00	17,00	+0,20	7		1,02	16,7
19,13	14,25	♦ExtdcareA		16,80	16,55	16,60	−0,05	300		1,02	16,3
22,25	19,00	Extdcare2pf		22,20	22,10	22,20	+0,10	10	4,0		
23,50	20,00	ExtdcareII		23,10	21,85	22,00		nt	4,3		
3,45	1,75	FCA	FC	2,15	2,15	2,15	+0,05	54		-0,46	
6,40	4,40	FPI	FPL	6,25	6,00	6,00		98		-0,09	
0,35	0,09	FairldyEn	FRY	0,27	0,27	0,27		z200			
3,75	1,50	Fairstar	FFR	2,20	2,05	2,15	−0,05	808			
32,65	27,35	Falconbridg	FL	31,10	30,60	31,10	+0,55	679	1,3	**1,40**	22,2
18,50	16,00	DesjrdnTr pfFID		18,20	17,80	18,00		67	4,9		
0,60	0,26	Fieldex	FEX	0,49	0,40	0,45	−0,03	540		-0,08	
32,20	20,75	Finning	FTT	31,10	31,00	31,10	−1,10	5235	1,3	2,18	14,3
20,05	12,75	♦1st MaraA	FMS	17,75	17,20	17,70	+0,10	45	2,5	2,04	8,7
19,80	14,50	1st MaraC		19,50	18,50	19,50		nt	2,3	2,04	9,6
n 29,80	24,70	1stPrmIncmFPI		27,25	26,80	26,80	−0,65	82	7,5		
22,70	17,50	FlChilCdaA	FCC	21,90	21,25	21,70	−0,35	1026	2,8	**-0,02**	
20,00	8,75	Fonorola	FON	19,05	17,75	18,70	+1,10	60		-0,49	
16,60	8,88	♦Fonorola A		19,60	18,50	16,60		nt		-0,49	
6,80	4,60	♦ForexA	FOX	6,60	6,30	6,50		273	6,2	0,81	8,0
6,30	4,00	ForexB		6,05	5,95	6,00	−0,10	246	6,7	0,81	7,4
34,70	27,13	Fortis	FTS	34,20	33,65	33,80	−0,35	261	5,2	2,42	14,0
5,38	1,25	ForzaniA	FGL	1,99	1,80	1,99	+0,08	337		-2,34	
2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,50	2,50	2,50		9	4,5	0,14	17,9
30,25	19,00	♦FourSeas	FSH	28,05	24,90	28,05	+1,80	54	0,4	-2,38	
1,65	0,75	Freewest	FWR	1,06	0,95	1,00	−0,08	2176		-0,05	

G/H

12,00	9,00	♦GTC A	GRT	10,30	10,05	10,25		343	1,2	0,06	
11,88	9,10	♦GTC B		10,35	10,00	10,15		94	1,2	0,06	
26,65	25,00	GTC pfC		26,25	26,05	26,25		26	7,1		
2,74	0,51	GTC wt		0,61	0,60	0,60	−0,10	250			
0,70	0,22	GaspésieP	GPS	0,35	0,33	0,35	+0,02	241			
18,15	14,00	GazMetLP	GZM	16,95	16,15	16,55	+0,10	3158	8,1	1,36	12,2
0,20	0,03	Genecan	GNF	0,09	0,06	0,09	+0,02	2250		-1,90	
0,75	0,07	GenecanApf		0,13	0,13	0,13	−0,06	7			
3,00	1,56	Gentra	GTA	2,85	2,71	2,74	−0,13	1665		0,24	11,4
19,60	15,75	GentraGpf		20,00	19,00	19,00		nt			
19,20	16,00	GentraJpf		20,00	19,00	19,20		nt			
19,00	15,80	GentraMpf		20,00	19,00	19,00		nt			
16,00	10,25	GentraQpf		16,50	15,00	16,00		nt			
0,80	0,36	GeoNova	GNE	0,60	0,51	0,55	−0,01	2130		-0,07	
4,25	2,45	GlobEqty	GEQ	3,20	3,05	3,15		489		0,01	
3,75	1,20	GlobalHld	GGH	1,50	1,50	1,50		50		0,04	35,7
6,25	3,45	GlobexEnt	GMX	5,00	4,75	4,75	−0,40	10			
s 14,38	9,75	♦GoldcorpA	G	10,75	10,65	10,65	−0,05	1005		0,06	
s 14,25	11,00	♦GoldcorpB		16,00	9,75	11,50		nt		0,06	
0,54	0,09	GldnBriar	GLB	0,39	0,35	0,37	−0,01	753			
↑n 3,25	1,15	GldnGram	GRA	3,25	2,80	3,15	+0,10	899		-0,02	
10,00	3,90	GldnKnight	GKR	4,75	4,45	4,45	−0,25	104		-0,43	
7,00	3,70	Goodfllw	GDL	6,50	6,35	6,40	−0,05	136	3,1	1,05	6,1
n 1,70	0,65	GothsRes	GOT	1,50	1,50	1,50		139			
3,05	2,15	Goyette	GOY	2,80	2,80	2,80	+0,05	21		0,32	8,8
0,70	0,25	GrLakeN	GTL	0,70	0,60	0,60	+0,05	60			
s 22,85	14,50	GrWLifecoGWO		21,00	19,80	20,95	+0,15	12381	3,2	**1,65**	12,7
27,65	25,75	GrWLifecoApf		27,25	27,10	27,10	+0,05	78	6,9		
29,25	26,38	GrWLifecoBpf		28,90	28,70	28,70	−0,20	21	6,5		
29,85	26,50	GrWLifecoCpf		29,20	29,05	29,05	−0,15	20	6,7		
1,50	0,65	GreenhopeGR	H	1,24	1,10	1,15	−0,18	442			
n 0,60	0,30	Greenshld	GSR	0,43	0,42	0,42	+0,02	60			
↑ 0,90	0,21	GrillA	GG	0,90	0,55	0,84	+0,34	3214		-0,24	
↑ 0,99	0,20	GrillB		0,99	0,56	0,90	+0,45	470		-0,24	
12,30	5,75	GulfCda	GOU	12,20	10,85	11,10	+0,15	4364		-0,02	
4,60	4,20	GulfCda pf		4,43	4,39	4,39	−0,03	216			
n 7,00	3,50	HaemacureHAE		4,00	3,50	4,00	+0,15	145		-0,59	
13,25	10,00	HarmacPacH	RC	13,00	12,70	12,80	−0,20	2345		-1,09	
8,38	5,65	Hartco	HTC	7,30	7,00	7,05	−0,20	441	2,6	0,69	10,2
19,35	4,00	HawkrSid	HSC	5,30	4,95	5,30	+0,55	102	245,3	0,13	40,8
↓ 1,98	0,70	HebronFjd	HEF	0,89	0,70	0,78	−0,07	3305			
3,50	1,75	Héroux	HRX	3,40	3,25	3,40	+0,10	304		0,16	21,3
14,10	9,85	Hollinger	HLG	12,70	12,35	12,35	−0,35	53	4,9	0,47	26,3
1,95	1,00	Hubbard	HUB	1,75	1,70	1,70	−0,10	16	11,8	0,14	12,1
25,10	16,13	HudsnBay	HBC	23,90	23,50	23,90	+0,15	841	3,0	-0,06	

I/J

n 17,50	3,70	IBEX Tech	IBT	7,00	6,65	6,65	−0,10	115		-0,80	
90,00	80,00	IFL Inv	IF	130,00	92,00	90,00		nt	8,9	8,33	10,8
42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	40,20	39,75	39,75	−0,15	504	5,2	2,93	13,6
14,50	7,00	♦IPL Inc A	IPI	14,35	12,75	13,35	−0,90	268	2,0	0,81	16,5
n 3,30	1,50	ITECMnrl	IMA	2,20	1,95	2,00	−0,20	2361		-0,02	
n 0,65	0,40	ITEC wt		0,40	0,20	0,55		nt			
↑ 4,40	1,10	ITI Educ	ITK	4,40	3,90	4,24	+0,24	1258		-0,24	
0,60	0,15	IconEgy	IOE	0,51	0,49	0,51	+0,01	367			
3,20	2,20	IdéalMét	IDM	3,15	2,80	2,96	−0,14	213	5,4	**0,33**	9,0
0,80	0,65	IglooVik	IVK	1,00	0,75	0,80		nt	3,8	0,10	8,2
36,60	24,38	Imasco	IMS	36,40	35,00	36,15	+1,15	2373	**3,3**	**2,55**	14,2
65,55	48,88	ImpOil	IMO	65,00	63,70	64,90	+1,25	1806	3,4	4,47	14,5
26,40	21,60	♦ImpQuebc	IQI	26,05	25,00	25,10	−0,95	479	1,1	u**1,09**	17,1
50,75	39,10	Inco	N	47,00	44,50	45,95	+0,45	5256	1,2	u1,59	21,5
x 55,00	50,50	*IncoEpf		54,50	53,00	54,50	+1,25	17	5,0		
↓n 43,75	30,00	IncoVBN		33,00	30,00	31,55	−0,45	3279	1,4		
11,75	6,00	♦Inmet	IMN	7,50	7,15	7,15	−0,05	20105		-4,58	
1,40	0,50	IntData	IDA	0,70	0,60	0,57		nt		0,10	5,7
1,25	0,40	IntData pf		0,85	0,85	0,85	+0,30	20			
0,80	0,15	IntKeystone	IKE	0,17	0,16	0,17	+0,02	155		0,21	0,8
n 2,50	0,87	InterStar	IG	2,35	2,20	2,35	+0,15	63		-0,01	
24,50	12,95	Intrawest	ITW	23,00	21,50	22,40	+0,40	360	0,7	0,87	25,7
28,20	16,80	Investors	IGI	27,40	25,75	27,40	+1,40	338	1,9	**1,11**	24,7
7,75	4,50	IrwinToy	IWT	4,80	4,80	4,80	−0,10	4	4,2	0,07	68,6
5,25	4,00	♦IrwinToyA		4,16	4,05	4,16	+0,06	11	4,8	0,07	59,4
28,50	20,63	IslandT	IT	26,75	26,50	26,50	−0,10	64	4,8	**2,15**	12,3
4,40	2,50	♦IvacoA	IVA	3,70	3,50	3,50	−0,20	118		-0,39	
4,10	2,50	♦IvacoB		4,00	3,00	3,00		nt		-0,39	
17,70	13,75	Ivaco1pf		19,80	17,50	17,40		nt			
17,90	13,50	Ivaco2pf		18,25	18,25	18,25		z50			
19,25	14,75	Ivaco3pf		20,00	18,75	18,75		nt			
29,25	22,50	Ivaco4pf		33,00	27,90	28,85		nt			
23,60	20,00	Ivaco5pf		22,25	21,75	22,00		64	11,9		
4,08	0,34	JAG	JML	1,25	0,91	1,15	+0,10	1142			
21,25	11,75	Jannock	JN	21,20	20,70	20,85	−0,20	390	2,4	1,29	16,2
17,85	16,10	Jannock pf		17,50	17,40	17,50	+0,15	13	6,9		
13,00	8,40	♦JCoutuA	PJC	12,50	12,00	12,45	+0,25	1262	1,0	**0,95**	13,1
2,45	0,30	JilbeyEx	JLB	0,58	0,48	0,50	−0,03	4362		-0,03	
8,90	7,30	Jordan	JDN	7,75	7,75	7,75		5039		0,23	33,7
0,76	0,15	Jourdan	JRN	0,58	0,58	0,58		70			

K/L

↓ 21,00	5,80	KWG Res	KWG	6,75	5,80	6,65	−0,15	1423		-0,32	
4,90	2,80	♦KaufelA	KGL	3,25	3,15	3,20	+0,15	61		-1,08	
4,65	2,75	♦KaufelB		3,30	3,15	3,15	−0,15	1174		-1,08	
0,50	0,23	Kimpex	KPX	0,28	0,28	0,28		425		0,05	5,6
0,20	0,09	KnowldgH	KHP	0,14	0,14	0,14	−0,01	60		-0,04	
5,50	3,35	LASMO	LSO	5,25	5,25	5,25	−0,25	2	0,5	0,09	61,1
↑ 0,80	0,23	LBL	LBL	0,80	0,71	0,80	+0,09	229		-0,15	
n 2,65	3,00	LG Tech	LGM	6,00	5,00	6,00	+1,10	104		0,24	25,0
5,70	2,25	♦LGS A	LGS	5,40	4,80	5,30	+0,30	973	0,8	0,14	39,3
n 8,70	5,00	LabopharmDDS		6,80	6,20	6,60		968		-0,09	
29,75	24,75	LafrgCda pf	LCI	29,05	27,50	29,05	+1,40	129	1,9		
29,00	24,70	Lafarge	LAF	27,55	27,55	27,55		z8	1,9	u2,01	10,3
18,70	12,45	LaidlawA	LDM	18,15	17,75	17,75	−0,70	1100	1,1	u0,44	29,9
18,40	11,80	♦LaidlawB		18,25	17,50	17,65	−0,30	18403	1,1	u0,44	29,8
4,60	3,10	LaprrVerrA	LV	4,55	4,25	4,55	+0,05	300		**0,66**	6,9
4,85	3,10	♦LaprrVerrB		4,70	4,40	4,40	−0,20	34		**0,66**	6,7
128,00	108,00	LaprrVerr db		123,00	123,00	123,00	−4,00	100			
17,00	14,00	♦LassondeA	LAS	17,00	16,75	17,00		40	1,6	1,16	14,7
1,05	0,74	Leader	LED	0,90	0,43	0,50	+0,04	750		-0,45	
1,05	0,45	LexamExp	LEX	0,55	0,50	0,55	+0,05	42		-0,24	
n 1,10	0,51	LineIsl	LIN	0,90	0,85	0,90	+0,05	37			
3,60	1,20	Lithos	LTS	2,58	2,13	2,32	+0,12	6603		-0,09	
n 0,60	0,20	Lithoswt		0,45	0,30	0,34	+0,05	1689			
↑s 17,30	10,45	Loblaw	L	17,30	15,55	17,30	+1,60	16066	0,7	0,67	25,7
58,05	36,50	Loewen	LWN	48,65	47,60	48,25	−0,35	60	0,6	u-1,67	
s 40,50	31,00	LoewenCpf		38,00	31,00	40,15		nt	3,7		
2,00	1,00	Logibec	LGI	1,35	1,25	1,25	−0,02	657		0,12	10,4
24,00	13,75	♦LogistcA	LGT	27,00	25,00	24,00		nt	2,5	2,84	8,5
26,00	13,50	♦LogistcB		27,00	25,25	26,00		nt	2,5	2,84	9,2
↑s 19,75	13,44	LondonIn	LON	19,75	19,00	19,15	−0,10	396	3,5	1,44	13,3
24,50	22,00	LondonInApf		24,15	24,05	24,10	+0,05	106	3,8		
28,90	26,13	LondonInDpf		28,00	27,95	27,95	−0,05	27	6,5		
29,00	26,00	LondonInEpf		28,50	27,95	28,00	−0,25	36	6,4		
1,25	0,25	LoubelEx	LBX	0,59	0,46	0,59	+0,09	8554		0,07	8,9
0,55	0,34	Louvem	LOV	0,48	0,39	0,45	+0,05	2532		0,01	45,0
11,75	6,75	♦LynxEnB	LYX	11,50	10,85	11,50	−0,25	231		0,62	18,5
1,73	0,45	LyonLake	LLL	0,71	0,61	0,70	+0,04	1628		-0,01	

M/N

4,10	2,00	M Corp	MKI	3,00	2,75	3,00		62		-0,40	
27,80	8,38	MDSI	MMD	26,65	25,75	26,30	−0,20	40		**0,46**	57,2
5,63	2,15	MPACT	IFM	2,95	2,85	2,90		261		-0,06	
85,00	52,00	MRRM	MRR	81,00	75,00	74,00		nt	2,7	8,97	8,2
1,70	0,40	MSV Res	MSV	0,57	0,51	0,51	−0,04	4385		-1,14	
↑ 23,00	8,50	Maax	MXA	23,00	20,05	23,00	+3,10	607		0,83	27,7
0,40	0,10	MaBaie	MAB	0,26	0,25	0,25	+0,09	94		-1,61	
↑ 20,50	11,90	MacknzieFn	MKF	20,50	19,00	20,50	+1,45	3184	0,8	0,78	26,3
20,00	16,63	MacBloedel	MB	18,10	17,70	18,00	+0,20	3816	3,3	1,49	12,1
0,95	0,30	Macyro	MYO	0,48	0,45	0,48	−0,07	23		-0,21	
77,25	52,25	♦Magna A	MG	76,20	75,00	75,55	−0,05	1203	1,4	5,24	14,4
3,60	1,92	MalettQueMQI		2,30	2,10	2,16	−0,24	188		-0,10	
8,00	5,55	♦MalofilmAMFM		7,00	6,50	6,50	−0,50	233		**0,30**	21,7
8,00	5,55	♦MalofilmB		7,00	6,70	6,90		161		**0,30**	23,0
n 14,35	13,65	ManTelcomMBT		14,25	14,00	14,00	−0,10	1673	4,9		
n 8,60	7,90	ManTel rv		8,40	8,20	8,25		3398	8,2		
10,80	6,00	MapLeafFdsMFI		10,55	10,35	10,55	+0,05	1085	1,5	0,42	25,1
↓n 8,15	3,00	MplfMwtCMLC		4,00	3,00	3,85	+0,65	230			
25,50	19,00	♦MarT&T	MTT	24,00	23,00	23,95	+0,95	297	5,3	1,31	18,3
1,40	0,37	MarkbrghPMPI		0,63	0,50	0,52	−0,09	3546		2,17	
8,00	5,50	MarLemireMRM		6,00	5,80	6,00	+0,05	99	8,3	-0,19	
3,25	1,90	♦MarshallAMBW		2,75	2,75	2,75	−0,25	2		0,28	9,8
3,25	2,00	♦MarshallB		2,75	2,75	2,75		2		0,28	9,8
0,60	0,20	♦MatcoRavBM	CO	0,55	0,50	0,52	+0,03	323		0,02	26,0
1,84	1,25	MazarinExMAZ		1,54	1,48	1,50	−0,03	1424		0,35	4,3
a 1,25	0,53	McWattersMCW		0,90	0,82	0,88	+0,03	675		-0,06	
2,70	0,24	Melkior	MKR	1,55	1,20	1,55	−0,05	1022		-0,04	
10,75	3,20	Memotec	MOM	8,25	7,50	8,25	+0,25	863		-1,95	
n 6,00	1,80	Memotecwt		5,00	3,50	4,75		nt			
0,80	0,32	MenoraRsMEN		0,67	0,60	0,62		1990			
13,80	8,75	Methanex	MX	13,15	12,55	12,90	−0,20	2184			
↑ 23,35	16,40	♦MétroRichMRU		23,35	21,50	23,15	+1,55	12346	1,8	**2,14**	10,8
18,65	9,25	Metrwrk	MWK	11,80	11,00	11,00	−0,75	1491		u-0,02	
1,00	0,35	MicroTempMTP		0,58	0,53	0,55	+0,03	6497		0,03	20,4
12,75	7,88	MidlandWMWI		12,15	11,80	11,95	+0,05	805	1,3	1,44	8,3
0,70	0,14	Mimiska	MMS	0,23	0,20	0,23		1068		-0,01	
2,15	0,25	MinNord	MDN	1,20	0,99	1,16	+0,14	2998			
6,63	1,80	Minorca	MAR	4,40	4,00	4,25	+0,10	2719		-0,26	
n 1,98	0,55	Minorcawt		1,65	1,45	1,46	+0,01	157			
1,20	0,14	Mirandor	MIQ	1,14	1,02	1,08		1830			
5,75	1,70	MispecRs	MPE	2,20	2,01	2,02	−0,08	1772			
12,25	10,00	♦MitchellA	MIT	11,50	10,60	11,00		nt	1,5		
12,50	10,00	Mitchell B		11,50	10,75	11,50		nt		2,05	5,6
n 9,65	4,85	MitecTel	MTM	9,50	9,35	9,50	+0,60	602		0,08	
↑ 10,85	7,25	Mitel	MLT	10,85	9,60	9,85	−0,25	49221		**0,48**	20,5
26,55	24,50	Mitel pf		26,20	26,05	26,05		40	7,7		
25,00	19,25	♦MolsonA	MOL	23,40	21,80	23,40	+1,50	2509	3,1	-0,62	
25,10	19,70	MolsonB		22,50	22,50	22,50	+0,60	5	3,2	-0,62	
0,95	0,68	♦MtStSauvAMS	X	0,85	0,85	0,85	+0,05	50		0,03	28,3
29,50	23,50	Moore Cp	MCL	28,40	27,20	28,20	+0,30	1834	4,5	u1,30	16,1
10,55	7,25	MrrisonPt	MRP	10,45	10,30	10,30	−0,20	7736	0,4	0,56	18,4
1,43	0,55	MurgorRsMUG		0,74	0,69	0,70	−0,03	944		-0,02	
2,30	0,75	NAR Res	NRL	0,95	0,87	0,95	+0,02	171		**-0,07**	
13,55	11,35	NOVA Corp	NVA	12,90	12,45	12,80	+0,30	19177	3,1	**0,91**	14,1
10,63	9,75	NOVA div		11,00	10,70	10,50		nt	3,3		
3,25	1,30	NOVA wt2		2,20	2,20	2,20	+0,05	10			
6,50	4,20	NatSea	NSP	6,30	6,30	6,30	−0,05	2		0,11	57,3
29,00	17,50	♦Nelvana	NTV	22,20	22,00	22,05	−0,45	30		0,96	23,0
18,60	13,00	NewAltamraNV	L	15,60	15,30	15,50	−0,10	57	20,8	4,68	3,3
0,88	0,15	NewGldcorNGV		0,36	0,33	0,33	−0,03	542		-0,02	
49,00	23,50	Newcourt	NCT	47,00	47,00	47,00	−0,85	170	0,6	1,75	26,9
10,50	9,25	NfldL&PpfDNF	L	10,00	10,00	10,00		2	7,3		
9,13	7,25	NfldL&PpfA		9,00	8,95	9,00		15	6,1		
9,13	6,80	NfldL&PpfB		9,00	8,65	8,65		nt	6,1		
n 1,10	0,80	Niocan	NIO	1,10	0,80	1,00		1532			
2,96	0,42	NoraEx	NXI	2,19	2,06	2,10	−0,05	1493		-0,01	
9,90	8,25	NrndaFrst	NF	9,35	8,95	9,10	−0,30	1826	4,4	0,52	17,5
33,10	26,00	Noranda	NOR	32,25	31,50	32,15	+0,10	12988	3,1	1,36	23,6
26,75	25,00	NorandaCpf		26,75	25,75	26,75		nt	7,2		
n 25,25	24,35	NorandaFpf		25,05	25,05	25,05		500	5,8		
22,75	21,25	Noranda div		22,85	22,60	22,40		nt	4,2		
10,00	5,55	Noranda wt2		9,90	9,55	10,00		nt			
33,60	19,75	Norcen	NCN	33,00	32,40	33,00	+0,20	2143	1,8	0,81	40,7
2,01	0,40	NormabecN	MB	1,15	1,05	1,10	+0,05	404		-0,01	
↑ 100,50	61,75	Nortel	NTL	100,50	90,70	99,65	+6,20	2048	0,7	u**2,40**	30,8
n 25,60	25,00	Nortel pf		25,50	25,40	25,45		95	5,0		
1,65	0,90	NorthgateN	GX	1,00	1,00	1,00	−0,08	5		0,13	2,7
15,00	11,63	NS Power	NSI	14,15	13,85	14,00	−0,05	991	5,8	1,15	12,2
25,65	25,38	NS Pwr pf		27,50	25,40	25,65		nt	5,8		
1,50	0,27	Novedex	NED	1,29	1,21	1,29	+0,06	5109		-0,06	
6,50	4,50	Novicourt	NOV	5,85	5,65	5,75		1115		0,31	18,5
7,75	6,50	Novicourt pf		7,65	7,15	7,15		nt	6,0		
6,45	5,00	NumacEn	NMC	6,10	5,35	6,10	+0,

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 31 janvier 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
3,35	0,99	ƒABL Cda	ABL	1,28	1,15	1,20	−0,05	82		-049	
5,75	2,75	ƒAFM HospAFM		3,75	3,75	3,75		4		-1,63	
↑ 32,25	17,75	♦AGFMgmtBAGF		32,25	34,95	36,90	+1,95	1145	1,6	1,91	19,3
n 12,50	10,00	AGRA Inc	AGR	12,00	11,70	12,00	+0,20	2113	1,3	043	27,9
↑ 21,25	700	AIM Sfty	AIM	21,25	18,75	21,25	+1,85	1026		-0,59	
1,00	3,00	AIT Advd	AIV	3,75	3,55	3,70	−0,05	211		-1,78	
n 2,01	0,75	AMT Int	AAI	1,45	1,00	1,30	+0,22	4537		-0,04	
n 0,99	0,07	AMT Int wt		0,25	0,08	0,14	+0,06	6380			
3,95	0,62	APEX A	AXD	3,25	2,80	3,20		1416		0,17	19,1
↓n 6,80	5,75	APF Erg IR	AY	6,25	5,75	6,25	+0,05	1240	1,7		
0,80	0,25	AQM Auto	AQV	0,37	0,31	0,37	+0,01	410		0,02	20,6
n 13,00	9,70	ARC Egy unAET		12,20	11,50	11,80	−0,05	2051	6,9		
1,15	0,65	ƒARC ResinASR		0,90	0,76	0,80	−0,10	115		-0,06	
14,85	11,25	AT Plastics	ATP	13,75	13,25	13,65	+0,40	635	1,3	1,03	13,3
25,00	17,63	♦ATCO I	ACO	24,50	23,80	24,50	+0,50	336	1,8	2,37	10,3
24,70	17,88	ATCO II		24,50	24,45	24,45	−0,25	3	1,8	2,37	10,3
19,00	8,75	ATI Tech	ATY	19,00	18,00	18,50	+0,60	22989		0,71	26,1
s 23,50	11,75	ATS Auto	ATA	20,00	19,25	19,50	−0,35	2937		0,72	27,3
15,65	3,75	ƒAbacan	ABC	15,30	13,70	14,80	+0,75	9600			
0,45	0,20	ƒAbbeyWdAWD		0,35	0,21	0,30		nt		-0,02	
24,50	9,75	AberRes	ABZ	23,60	22,90	23,55	+0,55	6746		-0,04	
23,63	16,50	Abitibi	A	21,85	20,70	21,70	+0,55	11262	1,8	**1,17**	18,5
4,20	2,71	AccordFn	ACD	3,25	3,06	3,06		57	2,6	042	7,3
3,90	042	AccugrphA	ACU	1,28	1,10	1,15	−0,03	2209		u-0,17	
n 16,15	12,00	AcetexCp	ATX	13,50	13,00	13,50		215		u0,69	14,6
19,00	9,75	Acklands	ACK	18,00	17,70	18,00	+0,30	356		1,30	13,8
28,10	19,00	AcmeMtl	AMK	24,00	23,75	23,75	−2,90	12		**u0,23**	76,7
s 1,70	0,50	ƒAdex MngAMG		0,72	0,67	0,67	−0,07	1240			
7,38	1,70	ƒAdrian	ADL	2,80	2,40	2,55	−0,10	1723		-0,04	
s 4,75	2,50	ƒAdvdMatlAMR		3,65	3,40	3,40	−0,20	194		u0,25	10,3
0,63	0,27	ƒAdvantexADX		0,45	0,41	0,43	−0,02	6096		-0,05	
3,95	1,25	AdvntrEltr	AVN	1,65	1,65	1,65		z55		-0,14	
s 14,00	7,50	♦AEterna	AEL	14,00	13,60	13,60	−0,40	21		0,02	
28,00	16,90	AgnicoEag	AGE	18,50	17,55	18,00	−0,05	3877	0,7	0,17	
22,50	16,00	AgriumInc	AGU	20,50	20,00	20,45	+0,35	29527	0,7	u1,61	9,1
9,13	5,75	AinswrthL	ANS	7,35	6,75	6,80	−0,40	194		0,27	25,2
8,45	4,11	AirCda	AC	8,25	7,20	7,50	−0,45	34422		0,87	8,6
7,95	3,65	♦AirCdaA		7,60	6,60	6,75	−0,45	11833		0,87	7,8
120,50	96,00	AirCda8%db		118,00	111,00	112,00	−2,50	370			
0,70	0,22	ƒAirboss	BOS	0,53	0,42	0,50	+0,04	870		-0,01	
11,80	5,13	♦AkitaDrA	AKT	11,20	10,80	11,20		657	0,9	0,69	16,2
12,05	5,25	ƒAkitaDrB		10,95	10,65	10,65		z62	0,9	0,69	16,7
↑ 33,90	22,63	AltaEn	AEC	33,90	32,80	33,60	+0,85	5937	1,2	041	82,0
49,90	39,35	Alcan	AL	48,40	45,70	47,60	+0,40	34136	1,7	u1,74	20,3
25,95	25,00	AlcanCpf		25,70	25,60	25,60		175	4,9		
25,20	22,00	AlcanEpf		24,15	23,85	23,85		1494	3,9		
27,63	25,75	*AlcanDpf		26,95	26,50	26,95	+0,25	16	7,0		
n 0,90	0,50	ƒAlexaV	AXA	0,63	0,50	0,50	−0,10	330		0,02	25,3
↑n 3,75	2,65	♦ƒAlgene	BAGN	3,75	2,95	3,75	+0,85	45		0,01	
0,85	0,20	♦AlgoA	AO	0,70	0,70	0,70		z17		-0,07	
44,00	29,10	AlgomCent	ALC	44,00	44,00	44,00		z25	2,3	2,41	18,3
9,25	4,10	AlgomaStl	ALG	9,25	8,40	8,45	−0,45	21498		0,92	9,2
↑ 6,10	4,50	AlgonMerc	AM	6,10	6,00	6,10	+0,10	122	14,8	0,47	13,0
↓ 26,00	14,50	AllbxBio	AXB	16,75	14,50	15,40	−1,30	8222		-0,29	
1,00	10,50	Alliance A	AAC	13,10	12,80	13,00	+0,20	1460		1,57	8,3
16,50	10,90	♦Alliance B		13,20	12,55	13,00		1476		1,57	8,3
↑ 29,65	19,75	AllnceFrst	ALP	29,65	28,55	29,25	−0,25	3183		4,37	6,7
25,00	9,30	AlphaNet	FAX	10,00	9,30	9,80	−0,05	523		u-0,41	
1,20	0,50	AlpineOil	ASL	0,89	0,80	0,80		705		0,02	40,0
5,50	2,77	AltaGene	AGI	3,60	3,50	3,50	−0,10	23		-0,31	
3,05	0,92	ƒAltaRs	ATI	1,74	1,40	1,70		2179			
n 6,65	5,60	ƒAltaRex	AXO	6,20	5,60	6,05	+0,35	1853		-0,21	
s 31,50	8,50	AmberEgy	AMB	29,75	28,50	29,30	+0,80	3949		0,52	56,9
n 7,10	3,10	ƒAmerMnrlAMZ		3,75	3,50	3,70	+0,20	1034		-0,09	
↓n 5,88	1,03	ƒAmerBullnABP		1,22	1,03	1,08	−0,06	594			
15,50	7,13	AmerECO	ECX	12,55	11,35	12,25	+0,90	861		u0,74	12,3
2,40	0,70	ƒAmer GemGEM		1,10	0,85	1,00	+0,11	2594		u-0,19	
0,37	0,20	AmerLeducARL		0,25	0,23	0,23	−0,02	121		-0,01	
↓ 6,25	1,99	AmSensor	ASZ	2,15	1,99	1,99	−0,06	639		u-0,96	
n 7,00	4,50	AmtelecomATM		5,20	4,85	5,00	−0,25	264	3,2	-0,14	
7,10	4,75	AnchorLamAKC		7,10	6,90	7,10	+0,20	1324	2,0	0,30	23,7
20,25	12,70	AndersnEx	AXL	19,20	18,20	19,10	+0,90	35774		0,40	47,8
17,00	11,00	♦AndresA	ADW	16,00	16,00	16,00	+0,50	19	3,7	1,25	12,8
17,00	10,50	AndresB		16,45	15,50	17,00		nt	3,1	1,25	13,6
↑ 7,00	3,20	Andyne	ADY	7,00	5,75	6,50	+0,50	469		-0,36	
38,00	31,50	AnCdnApf	ACT	39,00	37,00	38,00		nt	5,9		
45,00	37,00	AnCdnBpf		43,50	43,50	43,50		z70	5,9		
48,50	40,75	AnCdnCpf		47,25	47,25	47,25		z60	6,1		
52,00	43,75	AnCdnDpf		52,50	50,50	51,50		nt	6,1		
↑ 1,25	0,32	Antares	ANZ	1,25	0,60	1,03	+0,43	17414		-0,07	
7,00	1,07	ƒAnvil	ARO	2,60	2,10	2,23	−0,37	6256		-1,52	
2,50	0,50	Anvil un		0,90	0,80	0,80	−0,20	745	66,1		
n115,00	56,00	Anvil db		90,00	88,00	90,00	−0,50	72			
0,16	0,05	ƒApldCarb	APN	0,09	0,07	0,09	+0,02	2855		-0,05	
↑ 29,90	20,00	ArborMemA	ABO	29,90	29,90	29,90	+1,65	3	0,2	0,99	30,2
30,00	18,50	♦ArborMemB		29,50	29,05	29,25	−0,25	302	0,2	0,99	29,5
7,75	4,25	ArcherRs	ARC	7,05	6,15	6,60	−0,30	2431		0,05	
n 12,80	6,75	Architel	ASY	9,75	9,00	9,50	+0,50	1002		**0,24**	39,6
49,00	45,05	Argus$2.50	pfAR	46,00	46,00	46,00	+0,50	1	5,4		
45,00	35,15	Argus$2.70	pf	42,00	40,00	42,00		8	6,4		
45,00	41,00	Argus$2.60	pf	44,00	44,00	44,00		1	5,9		
n 1,77	1,15	*ƒArianResA	RA	1,50	1,30	1,30	−0,10	5266			
↓ 1,93	0,65	ƒArielRs	AU	0,73	0,65	0,66	−0,06	948		u-0,08	
↓ 1,55	0,17	ƒArimetco	ARX	0,21	0,17	0,20		16779		u-0,08	
4,75	2,40	Armbro	ARE	3,78	3,65	3,65	−0,12	477		1,01	3,6
11,50	7,00	ArthrsJns	AJ	8,75	8,50	8,60	+0,05	262		0,54	15,9
10,10	3,00	Artisan	ADR	9,55	8,75	9,20	−0,30	2661	1,1	041	22,4
8,25	4,10	Asbestos	AB	6,50	4,55	5,00		nt		1,98	2,5

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
ELI Eco Logic	5973	9,90	6,05	9,40	+4,35	+86,1
Antares Mng	17414	↑1,25	0,60	1,03	+0,43	+71,7
Ashton Mng	26000	↑2,25	1,20	1,65	+0,55	+50,0
Eagle Precision	397	↑11,00	7,00	11,00	+3,60	+48,6
United Tri-Star	2550	3,30	2,58	3,30	+0,90	+37,5
Coreco Inc	69	6,50	5,00	6,50	+1,50	+30,0
Algene Biotch B	45	↑3,75	2,95	3,75	+0,85	+29,3
Gentry Res B	4020	1,00	0,74	1,00	+0,22	+28,2
Atl Coast Coppr	8	↑3,75	3,30	3,75	+0,80	+27,1
Rex Diamond Mng	19203	↑3,85	2,65	3,55	+0,75	+26,8
LES PERDANTS						
HookUp Commun	2646	1,50	↓0,83	1,09	−0,46	−29,7
iSTAR internet	11555	4,05	↓2,90	3,18	−0,87	−21,5
Gldn Rule Res	89003	↑13,80	9,15	9,95	−2,60	−20,7
Anvil Range un	745	0,90	0,80	0,80	−0,20	−20,0
Repap Ent	36235	2,88	↓2,10	2,30	−0,55	−19,3
Enerchem Int	366	1,75	1,45	1,50	−0,35	−18,9
Band-Ore Res	9556	8,75	↓6,00	6,90	−1,50	−17,9
QSR	192	2,20	1,90	1,90	−0,40	−17,4
Fst Merc Cur Fd	263	16,90	13,00	13,45	−2,80	−17,2
Cdn Maple Lf	238	2,90	2,50	2,50	−0,50	−16,7
LES PLUS ACTIFS						
Tor 35 Ind TIPS	107093	32,40	31,60	32,25	+0,45	+1,4
Gldn Rule Res	89003	↑13,80	9,15	9,95	−2,60	−20,7
Petro-Cda 2ndIR	67079	17,25	16,70	17,20	+0,45	+2,7
Petro-Canada	62030	21,50	20,95	21,45	+0,50	+2,4
Mitel	56587	↑10,85	9,55	9,85	−0,30	−3,0
BCE	55925	68,20	65,25	67,85	+2,10	+3,2
Ranger Oil	55687	12,85	12,40	12,80	+0,25	+2,0
Placer Dome	54788	28,75	27,30	27,55	+0,05	+0,2
Bre-X Mnrl	53640	22,45	21,35	21,90	+0,60	+2,8
Westshore IR	52738	6,80	6,40	6,50		

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 1,02	0,39	ƒAscentexAEN		1,02	0,79	0,82	+0,04	7400		0,04	18,6
n 24,75	12,10	*Ashanti	AHD	13,00	12,25	12,25	−0,75	22		u1,18	10,4
↑ 2,25	0,74	Ashton	ACA	2,25	1,20	1,65	+0,55	26000		-0,27	
1,30	0,38	Ashhurst	ASH	0,95	0,85	0,89	−0,01	1347		u-0,10	
11,00	7,50	ƒAsiaPacfAPQ		7,90	7,50	7,85	+0,10	19385		-0,05	
↑ 14,50	11,50	♦AstraIA	AOM	14,50	13,90	14,40	+0,40	987	2,1	**0,75**	19,2
14,25	11,50	♦AstraIB		13,90	13,90	13,90	−0,35	3	2,2	**0,75**	18,5
22,75	11,88	Athbsc un	AOS	21,45	19,60	21,45	+1,30	4307	**9,0**	**1,99**	10,8
1,06	0,46	ƒAthabskGldAHB		0,57	0,49	0,52	+0,03	2136			
1,25	0,40	ƒAtlantaGldAAG		0,72	0,67	0,67	+0,01	1562		-0,02	
↑ 3,75	2,90	AtlntcCoastATC		3,75	3,30	3,75	+0,80	8		0,47	8,0
8,63	4,80	♦AtlntsComATV		8,25	7,50	8,20	+0,70	175		-0,31	
n 7,38	3,25	ƒAtnaRs	ATN	4,95	4,55	4,95	+0,25	1035		-0,06	
↑ 20,00	14,20	AultFds	AUL	20,00	19,25	19,80	+0,80	758	3,3	0,59	33,6
11,80	7,13	AurRs	AUR	8,10	7,75	7,90	+0,10	50906		0,30	26,3
n 0,40	0,15	AurRes wt		0,25	0,20	0,21	+0,01	1418			
0,66	0,13	ƒAurexRs	AXR	0,39	0,31	0,32	−0,09	3334		-0,10	
1,45	1,03	ƒAurizon	ARZ	1,39	1,30	1,38	+0,10	2143		-0,02	
5,50	3,25	Autostck	OTO	5,00	4,90	4,90	−0,10	13	3,3	0,29	16,9
0,90	0,40	♦AutrexA	AUT	0,51	0,51	0,51	+0,01	20		**0,02**	25,5
0,65	0,40	AutrexB		1,00	0,50	0,40		nt		**0,02**	20,0
↓n 5,25	4,35	Avcorp	AVP	4,80	4,35	4,70	+0,20	742		0,19	24,7
25,50	18,40	Avenor	AVR	21,85	19,50	21,85	+1,45	13761	**1,6**	0,10	
126,00	105,00	Avenor deb		117,00	112,00	117,00	+4,00	38			
↑ 14,00	5,50	AxcanPhrmAXP		14,00	13,00	14,00	+0,50	3		0,01	
2,84	1,30	ƒAzco	AZC	2,25	2,10	2,21	+0,09	1315		u0,65	2,5
2,99	1,70	AztecRs	AZL	2,95	2,65	2,76	−0,14	4283		0,05	55,2
11,40	9,25	BAA	BAA	12,50	11,00	11,40		nt	2,2	0,63	18,2
21,45	15,00	BC Gas	BCG	20,65	20,25	20,50	+0,05	840	4,4	2,36	8,7
28,00	25,15	BCGasUtpfBGU		27,00	27,00	27,00	+0,25	10	6,6		
27,50	24,00	BCGasUtpfC		26,25	25,75	26,25	+0,05	100	6,0		
↑ 13,25	9,25	BC SugarA	BCS	13,25	12,55	13,05	+0,50	7217	3,1	1,17	11,2
31,10	24,88	BC TELECOMBCT		29,85	29,00	29,30	−0,35	1249	4,5	2,01	14,6
73,00	62,00	BC TelApf	BT	72,00	72,00	72,00		1	6,1		
78,00	62,50	BC TelBpf		79,00	76,00	78,00		nt	5,8		
80,00	65,50	BC TelCpf		...	78,00	80,00		nt	5,9		
78,00	67,00	BC TelDpf		79,00	75,00	78,00		nt	6,1		
24,90	19,25	BC TelEpf		23,00	22,75	22,75		23	5,3		
95,00	72,13	BC TelFpf		95,00	92,50	95,00		nt	5,4		
98,00	80,25	BC TelGpf		96,00	92,00	95,00		nt	6,1		
103,00	85,00	BC TelHpf		100,00	95,00	98,00		nt	6,1		
69,75	47,25	BCE	BCE	68,20	65,25	67,85	+2,10	55925	4,0	2,97	22,8
28,15	25,38	BCEpfP		27,40	27,05	27,30	+0,10	130	5,9		
28,00	25,50	BCEpfQ		27,10	26,90	26,90	−0,55	176	6,4		
n 26,50	25,00	BCEpfS		25,95	25,75	25,80	−0,05	229	5,1		
48,50	39,30	BCE Mob	BCX	43,00	42,50	42,95	+0,05	862		**0,92**	46,7
1,00	0,55	ƒBFS EntmtBFS		0,81	0,75	0,75	−0,10	152		-0,01	
20,63	16,00	BGR A	BPT	17,95	17,25	17,80	+0,55	307		3,71	4,8
5,75	3,90	BGR wt		4,35	4,00	4,30	+0,20	71			
0,54	0,21	ƒBMR Gld	BGL	0,36	0,31	0,32	−0,02	2748			
1,35	0,81	BOVAR	BVR	0,90	0,81	0,81	−0,05	579		0,09	9,0
4,12	1,35	BPI Fn	BPF	3,99	3,70	3,96	+0,23	6417	1,0	0,01	
↑ 5,00	3,80	BRL Ent	BRL	5,00	4,60	4,80	−0,10	104		0,35	13,7
13,25	10,25	BULLS S&P	BUL	13,25	13,00	13,25		191			
a 1,74	0,64	ƒBYG NaturalBYG		1,15	1,00	1,00	−0,09	2157			
1,30	0,60	ƒBackerP	BCM	1,10	1,10	1,10		15			
39,00	17,13	BallrdPwr	BLD	33,00	31,75	32,40	+0,65	3903		-1,08	
28,75	9,00	BallrdPwr wt		22,70	21,90	22,00	+0,40	238			
↓n 13,85	6,00	ƒBand-OreBAN		8,75	6,00	6,90	−1,50	9556		-0,02	
13,45	8,00	Banister	BAC	13,00	12,50	13,00	+0,05	214		0,77	16,9
↑ 46,75	30,38	BkofMtl	BMO	46,75	45,60	46,60	+0,55	33710	3,4	4,21	11,1
29,90	28,00	BkofMtl4pf		29,25	29,15	29,15	−0,10	135	7,7		
31,80	29,25	BkofMtl1pf		31,65	31,00	31,30	−0,30	94	7,2		
28,50	26,30	*BkofMtl2pf		27,15	27,20	27,30	−0,10	820	6,2		
48,00	29,63	BkofNS	BNS	47,90	46,35	47,60	+0,60	36108	3,1	4,08	11,7
↓ 27,75	26,00	BkofNS5pf		26,30	26,00	26,15		444	8,8		
29,50	26,50	BkofNS6pf		28,60	28,40	28,40	−0,10	96	6,3		
29,30	26,25	BkofNS7pf		28,75	28,40	28,50	+0,10	163	6,2		
29,25	26,00	BkofNS8pf		28,65	28,50	28,50		1268	6,1		
29,25	25,75	BkofNS9pf		28,50	28,10	28,25		2345	6,0		
n 11,75	9,25	BkofNS un		11,00	10,85	11,00	+0,15	987	6,0		
45,00	33,50	Barrick	ABX	37,30	35,90	36,40	+0,20	48033	0,5	u0,67	40,3
6,45	3,40	Barrington	BPL	5,95	5,65	5,75	−0,20	7930		0,15	38,3
n 2,75	2,50	Barringwt		4,00	2,35	2,55		nt			
↓ 11,25	7,20	Baton	BNB	8,00	7,20	7,80	+0,40	743		0,01	
2,70	0,81	Battery	BTI	0,97	0,85	0,85	−0,09	799		-0,29	
x 12,40	8,55	BattleMtn	BMC	9,80	8,85	8,85	−0,75	5769	0,8		
15,95	6,75	ƒBaytexA	BTE	15,60	15,25	15,50	−0,15	2375		0,24	64,6
0,91	0,60	♦BaytexB		0,78	0,77	0,78	+0,01	220		0,24	3,3
n 9,25	5,25	ƒBeaconEyeBEY		6,15	5,60	6,00	−0,10	834			
15,38	7,00	BeamscopeBSP		9,15	8,00	8,00	−0,80	39		0,49	16,3
1,32	0,70	BearingPwrBPO		0,75	0,75	0,75	−0,10	40	4,0	0,05	16,3
↑ 3,17	1,51	BeauCda	BAU	3,17	2,90	2,99	−0,03	10208		0,11	27,2
16,85	9,25	♦BeckerB	BEK	15,50	15,05	15,50	−0,50	37		-0,88	
2,50	1,35	♦ƒBedford	BBED	1,85	1,85	1,85		3		u-0,09	
30,00	26,25	Bell10pf	BC	28,00	20,00	30,00		nt	6,2		
13,05	4,00	ƒBemaGldBGO		8,70	8,00	8,10	+0,20	20899		u-0,06	
440,00	146,00	*BemaGld db		315,00	285,00	285,00		nt			
1,60	0,68	Benson	BEN	1,15	1,03	1,10	−0,01	825		0,06	18,3
2,00	0,90	ƒBeringer	BGC	0,72	0,60	0,66	−0,05	5216			
↑ 40,50	9,63	BerklyPt	BKP	40,50	33,75	39,80	+5,30	8040		0,50	79,6
76,75	36,50	BioChem	BCH	75,75	74,00	75,75	+3,10	114		0,33	
11,45	5,38	Biomira	BRA	7,70	6,95	7,00	−0,65	2981		-0,62	
1,68	0,82	ƒBioniche	BNC	1,25	1,00	1,14	+0,12	2699		-0,08	
54,50	28,25	Biovail	BVF	40,25	38,25	38,85	−1,05	875		u0,77	37,5
n 2,50	1,20	ƒBirim	BGI	1,50	1,25	1,50	+0,05	1381			
0,83	0,43	ƒBlHawk	BHK	0,82	0,70	0,75	+0,05	7150		-0,03	
1,85	0,19	BlSwan	BSW	0,56	0,51	0,51	−0,05	12907		0,01	51,0
n 1,10	0,63	ƒBlackRockBVI		0,75	0,64	0,75	+0,05	6832			
13,88	7,00	BlRangeA	BBR	8,85	8,65	8,75		7890		0,18	48,6
18,75	3,90	Boardwalk	BEI	18,00	15,55	18,00	+1,45	1561		0,25	72,0
1,95	0,62	ƒBolivarGldBVG		0,72	0,64	0,70	+0,05	2052		u-0,06	
26,60	17,75	♦BombrdrABBD		26,15	25,55	26,10	+0,60	49	0,8	0,59	44,2
26,40	17,50	♦Bombrdr B		26,00	25,00	26,00	+0,55	32414	0,8	0,59	44,1
27,00	25,50	Bombrdr pf		26,25	26,25	26,25	−0,10	7	7,1		
n 4,55	1,35	ƒBonusResBOU		4,25	3,70	4,25	+0,55	6901		0,09	47,2
1,30	0,08	ƒBowFlex	BFX	1,15	1,01	1,05	−0,07	509		u0,09	8,7
↑ 4,25	2,40	Bracknell	BRK	4,25	3,71	3,95	+0,20	10375		0,25	15,8
↑ 3,18	1,05	♦BramptnBrABBL		3,18	2,75	3,18	+0,33	495		0,55	5,8
0,16	0,06	ƒBrandevorBVE		0,08	0,07	0,07	−0,01	1295			
0,80	0,20	BrandsIt	BNT	0,22	0,22	0,22	+0,01	50		-0,01	
43,00	39,50	BrascdApf	BCA	42,00	42,00	42,00	−1,00	1	8,6		
42,00	40,00	BrascdBpf		40,30	40,20	40,20	+0,20	13	8,0		
x 31,90	22,63	BrascanA	BL	30,90	30,40	30,80	−0,05	5429	3,4	1,69	18,2
26,50	24,00	BrascanFpf		...	26,00	25,50		nt	7,1		
n 26,25	25,20	BrascanJpf		26,25	25,65	26,10	+0,05	266	6,0		
n 22,00	21,90	BrascanDpf		22,10	21,95	21,90		nt			
n 28,65	17,70	ƒBreX	BXM	22,45	21,35	21,90	+0,60	53640		-0,01	
3,60	1,82	ƒBreakwtrBWR		3,10	3,00	3,25	+0,05	5638		-0,02	
2,40	1,50	ƒBrickBrewBRB		2,00	1,90	2,00		213		-0,16	
2,50	1,10	ƒBrigdonABRG		1,90	1,60	1,60	−0,25	213		0,09	17,8
65,00	65,00	BritGas	BGS	60,00	...	65,00		nt	4,8	0,12	
s 7,50	4,05	BrkfldHmsBRH		7,35	7,00	7,35	+0,60	27		-0,48	
s 14,25	4,00	BrkfldPty	BPC	13,10	12,25	12,80	−0,30	4877		-0,69	
32,00	22,25	Bruncor	BRR	31,80	30,00	30,40	−1,25	370	4,2	1,92

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
0,09	0,03	ƒEnvTechIntETK		0,05	0,04	0,04	−0,01	3595		-0,08	
5,10	1,00	EpicData	EKD	4,05	3,60	3,60	−0,40	101		-0,17	
10,80	3,40	Equisure	EFN	7,40	6,80	7,10	−0,40	1132		0,11	64,5
n 41,50	16,00	EquisrApf		28,70	27,70	32,00		nt	1,9		
n 7,50	1,25	EquisrBwt		4,35	3,85	5,05		nt			
500,00	185,00	Equisure db		425,00	425,00	425,00	−10,00	2			
s 43,40	22,63	EuroNev	EN	37,50	35,65	35,75	−0,20	2882	0,2	0,39	92,3
2,75	0,55	Euroqas	EUG	2,30	1,93	2,25	+0,05	4917		-0,03	
0,67	0,35	ƒExallRs	EXL	0,52	0,45	0,50	+0,03	2746		-0,01	
12,00	7,00	ExcoTech	XTC	12,00	11,50	11,60	+0,10	4140		0,48	24,2
s 19,10	15,00	♦Extdcare	EXE	17,25	16,75	16,95	−0,30	44		1,02	16,6
19,25	14,25	♦ExtdcareA		16,85	16,55	16,70		8980		1,02	16,4
22,50	19,05	Extdcare2pf		22,10	22,10	22,10	+0,05	4	4,0		
24,00	19,50	Extdcare3pf		22,50	21,00	21,00		nt	5,9		
21,00	19,50	Extdcare4pf		25,00	22,60	21,00		nt	4,3		
24,00	20,00	ExtdcareII		22,00	21,90	21,90	−0,10	10	4,3		
3,40	1,80	FCA	FC	2,15	2,10	2,15	+0,05	161		-0,06	
4,40	2,00	♦ƒFCMI A	FCM	4,31	4,31	4,31	−0,09	5	1,2	0,27	16,0
4,35	2,25	ƒFCMI B		4,50	4,32	4,35		nt	1,1	0,27	16,1
6,45	4,30	FPI	FPL	6,25	5,90	5,90	−0,10	853		-0,09	
21,50	12,50	♦FahnstckAFHV		21,10	20,50	21,00		796		1,5u	2,42 64
310,00	100,00	♦FairfaxFin	FFH	292,00	292,00	296,00		908		12,63	23,4
2,75	1,36	FairfieldM	FFD	1,79	1,70	1,70	−0,06	360		-0,11	
32,70	27,10	Falconbridg	FL	31,35	30,40	30,90	+0,35	9228	1,3	1,40	22,1
n 22,25	17,95	Flcnbr21R		21,50	21,00	21,40	+0,40	4925	1,9		
0,70	0,40	Falvo	FAL	0,70	0,69	0,70		50		0,10	7,0
0,42	0,20	FarWest	FWT	0,39	0,39	0,39		20		-0,02	
n 16,50	11,55	FidPtnr93	FIP	14,10	13,80	14,00		42	27,1	3,55	3,9
n 15,00	13,75	FidPtnr94	FLP	15,00	14,25	15,00	+1,00	14			
32,25	20,50	Finning	FTT	31,90	30,80	31,10	−0,80	1836	1,3	2,18	14,3
3,35	2,20	Firan	FNG	3,05	2,85	3,00	−0,05	17	0,7	-0,43	
15,00	12,90	1stAustPr	FAP	14,80	14,10	14,35	−0,25	2055	7,5	1,13	12,7
3,30	1,30	1stAustwt		2,80	2,40	2,60	−0,20	215			
3,40	0,75	ƒ1stCalg	FCP	2,90	2,70	2,85		929		-0,13	
12,63	3,15	ƒ1stDynstyFDM		4,60	3,90	4,10	−0,25	4204		u-0,17	
20,05	12,75	♦1st MaraAFMS		17,90	17,20	17,70	+0,10	1512	2,5	2,04	8,7
19,75	14,00	1st MaraC		19,00	19,00	19,00		2	2,3	2,04	9,3
4,75	3,40	1st MtmeFMM		4,50	4,50	4,50		1		2,89	1,6
17,00	11,90	1stMercFd	FMF	16,90	13,00	13,45	−2,80	263	26,8	1,62	8,3
21,50	14,75	FstPlaceun	FIR	21,00	19,95	21,00	+1,00	293		0,00	
n 30,00	24,75	1stPrmIncmFPI		27,35	26,75	27,00	−0,35	639	7,4		
↑ 6,85	4,50	♦1stServ	FSV	6,85	6,55	6,85	+0,20	324		0,44	15,6
22,70	17,63	FlChlCdaA	FCC	21,90	21,25	21,80	−0,25	6801	2,8	-0,02	
n 12,60	11,55	FletFood	FFF	12,50	12,00	12,00	−0,30	737			
20,00	8,63	Fonorola	FON	19,00	17,85	18,60	+1,10	1375		-0,49	
17,25	8,88	♦Fonorola A		19,10	18,40	16,40		nt		-0,49	
12,00	4,25	Foremost	FMO	11,90	11,50	11,60	+0,10	107		0,82	14,1
7,00	2,85	ƒFormtnCapFCO		3,25	2,92	3,00		1901		-0,08	
↑ 2,60	0,41	ƒFt Knox	FNX	2,60	2,32	2,34	−0,16	3119			
34,70	27,13	Fortis	FTS	34,20	33,70	33,70	−0,30	218	5,2	2,42	13,9
29,88	26,00	Fortis pf		26,50	25,50	27,00		nt	8,1		
↑ 26,50	24,50	FortisBpf		26,50	26,50	26,50	+0,50	18	5,6		
0,85	0,55	ƒFortuneEnFEY		0,73	0,73	0,73	+0,01	28		0,06	12,2
5,38	1,25	ForzaniA	FGL	2,00	1,80	1,90		614		-2,34	
2,65	2,10	FosterBrewFOS		2,75	2,50	2,55		nt	4,4	0,14	18,3
31,00	18,75	♦FourSeas	FSH	28,05	24,50	28,05	+2,05	183	0,4	-2,38	
4,40	0,54	ƒFrancOr	FOR	2,14	1,63	1,80	−0,34	4436		-0,04	
s 62,75	38,00	FrancoNev	FN	60,45	57,75	58,00	−1,50	4096	1,3	1,71	33,9
↓n 12,70	10,80	Freehold	FRU	11,55	10,80	10,85	−0,65	3569			
1,65	0,75	Freewest	FWR	1,05	0,94	1,04	−0,06	1085		-0,05	
↓s 28,00	4,50	FulcrmTec	FUL	5,40	4,50	4,90	−0,60	1242		0,45	11,0
8,38	5,00	♦FundyCbl	FDY	8,05	7,75	8,00	+0,25	768		-2,04	
14,25	8,90	FutureSh	FSS	9,95	9,00	9,80	+0,15	6221		-0,22	

G/H

12,00	6,00	GLENTEL	GLN	7,50	6,85	7,50	+0,40	261		0,33	22,7
17,75	14,00	♦GSW A	GSW	14,00	14,00	14,00		1	1,4	0,28	50,0
18,25	14,00	♦GSW B		16,00	14,00	14,00		nt	1,4	0,28	50,0
11,90	8,75	♦GTC A	GRT	10,30	10,05	10,25		524	1,2	0,06	
11,75	9,50	♦GTC B		10,25	9,70	10,10		nt	1,2	0,06	
26,35	25,00	GTC pfC		26,25	26,25	26,25	+0,25	14	7,1		
2,65	0,55	GTC wt		0,70	0,55	0,70		nt			
0,95	0,05	Galtaco	GMI	0,80	0,75	0,75	−0,05	315		0,04	18,8
7,38	2,90	GamingLot	GLH	5,70	4,80	5,35	−0,35	2472		0,05	
26,30	3,15	Gandalf	GAN	4,50	3,80	3,89	−0,36	23191		u-0,63	
5,60	5,25	Garbell pf	GBH	5,50	5,50	5,50	+0,10	8	9,5		
n 9,25	8,00	GasMgmt	IRGIF	8,65	8,20	8,60		1205	15,2		
18,05	14,25	GazMetLP	GZM	16,95	16,15	16,75	+0,30	174	8,0	1,36	12,3
33,50	16,00	Geac	GAC	32,00	30,25	31,80	−0,15	4051		1,18	26,9
4,30	1,00	Gecamex	GKX	3,75	3,50	3,75	+0,25	58		0,43	8,8
13,30	7,80	GendisA	GDS	12,50	11,50	11,75	−0,75	1749	2,0	-0,39	
16,50	3,05	ƒGenMnrlsGNM		6,25	5,75	6,00	−0,10	4182		-0,13	
85,60	63,60	GenMotors	GM	82,50	80,00	80,35	−4,30	25	3,4	u7,10	8,4
n 6,40	2,00	GenesisEx	GEX	6,25	6,00	6,10	+0,10	2698		0,06	
s 28,20	10,67	Gennum	GND	27,90	26,70	27,75	+1,05	1176	0,6	0,82	33,8
3,00	1,56	Gentra	GTA	2,85	2,72	2,75	−0,14	4784		0,24	11,5
19,60	15,75	GentraGpf		19,25	19,15	19,25		15			
19,65	16,00	GentraJpf		20,00	19,00	19,25		nt			
20,00	15,75	GentraMpf		19,25	19,25	19,25	−0,75	7			
16,00	9,75	GentraQpf		16,00	16,00	16,00		16			
1,42	0,44	ƒGentryBGNY		1,00	0,74	1,00	+0,22	4020		0,01	
9,80	3,40	ƒGeographGGI		6,20	5,25	5,25	+0,25	19		u0,15	26,0
4,00	2,25	ƒGeomaq	GEO	3,05	2,75	2,80	−0,20	4030		u0,02	
2,35	1,50	Gesco	GSD	...	2,01	2,01		nt		0,02	
2,25	1,75	♦GescoA		...	2,01	2,01		nt		0,02	
67,25	33,00	Getchell	GGO	53,10	52,00	52,00	+2,00	7		u0,45	85,8
n 0,90	0,60	ƒGettyCpprGTY		0,74	0,60	0,70	+0,01	8043			
12,50	8,40	GlamisGld	GLG	9,60	9,30	9,45	−0,05	1513		u0,03	
1,10	0,55	GlobalElct	GSM	0,64	0,58	0,58	−0,06	105		-0,02	
4,50	2,35	GlobEqty	GEQ	3,20	3,00	3,10	−0,10	1112		0,01	
5,95	4,55	GlobalSt	GLS	5,25	5,10	5,10	−0,10	2088		0,27	18,9
13,50	9,00	GlobalSt3	GSP	10,00	10,00	10,00		12	34,5		
15,25	10,00	GlobalSt5	LPV	11,95	11,15	11,95	+1,20	282	33,1		
n 13,35	11,00	GlobalSt6	LPS	12,20	11,50	12,20	+0,90	49	32,3		
8,88	3,25	Globelle	GLP	3,80	3,60	3,80	+0,20	757		0,16	23,8
2,35	0,01	Globel wt		0,03	0,03	0,03		220			
6,25	3,45	ƒGlobexEntGMX		5,00	4,75	4,75	−0,50	12			
1,65	0,40	ƒGlykoBio	GBL	0,58	0,46	0,58	+0,12	617		u-0,11	
21,70	9,50	ƒGoldRsv	GLR	11,30	9,65	10,70	−0,50	3973		u-0,05	
s 14,35	9,75	♦GoldcorpA	G	10,80	9,95	10,05	−0,70	5165		0,06	
s 14,19	10,25	♦GoldcorpB		10,55	10,55	10,55	−0,45	40		0,06	
s 2,32	0,92	ƒGldnGooseGGR		1,13	1,01	1,01	−0,09	636		-0,13	
10,10	3,90	GldnKnight	GKR	4,80	4,40	4,40	−0,35	860		-0,43	
3,20	1,36	ƒGldnQueenGQM		2,79	2,65	2,79	−0,11	326			
↑ 13,80	1,96	ƒGldnRule	GNU	13,80	9,15	9,95	−2,60	89003		0,00	
28,25	8,38	ƒGldnStar	GSC	18,70	17,65	18,50	−0,20	30		u-0,42	
n 16,50	2,50	GldnStarwt		8,00	6,75	7,00	−0,25	53			
1,25	12,00	♦GoldfarbAGDF		14,50	14,25	14,25	−0,25	290		1,70	8,4
0,54	0,23	ƒGoldpark	GKT	0,36	0,33	0,36		365		-0,01	
4,49	0,82	ƒGoldstakeGXP		1,45	1,25	1,38	−0,02	2307			
31,50	12,50	GoranCap	GNC	31,25	29,00	30,60	+1,10	341		u2,35	9,7
11,45	7,85	Grad&WalkGWE		11,00	10,50	10,50	−0,40	3756		0,14	75,0
↓n 2,05	1,10	ƒGranColmGRM		1,26	1,10	1,24	+0,05	4996		-0,07	
n 0,46	0,25	ƒGrandfieldGFD		0,30	0,28	0,30	+0,04	210		0,01	37,5
0,55	0,09	GrandmaLeeGLI		0,18	0,16	0,18		6977		0,00	
0,70	0,17	ƒGrLakeMnGKM		0,20	0,18	0,19	−0,01	4974		-0,05	
x 30,00	23,00	GrLakePwr	GLZ	28,00	28,00	28,00	−1,00	11	4,6	1,98	14,1
57,00	31,00	GtPacEntp	GPN	54,50	54,00	54,50	−0,50	8		u3,67	11,0
30,40	25,00	GrWLife pf	GWL	30,40	30,00	30,00		5	6,4		
s 22,88	14,38	GrWLifecoGWO		21,00	19,95	21,00	+0,20	411	3,2	1,65	12,7
27,60	25,88	GrWLifecoApf		27,25	27,05	27,20	+0,15	476	6,9		
29,25	26,40	GrWLifecoBpf		28,70	28,70	28,70	−0,15	69	6,5		
29,85	26,75	GrWLifecoCpf		29,10	29,05	29,05		89	6,7		
2,70	0,65	ƒGrLenoraGEN		0,75	0,72	0,72	−0,02	513		-0,12	
22,00	5,25	ƒGreenstneGRE		16,50	15,90	16,25	+0,05	8426		u-0,25	
n 7,00	3,25	GryhndCdaGHC		3,80	3,70	3,80		276	1,6	-0,24	
2,80	2,00	Greyvest	GFI	2,35	2,35	2,35		95	6,0	0,31	7,6
↑ 14,25	10,25	GuardnCapGCG		14,25	13,25	14,25	+1,25	13	0,8	0,51	27,9
↑ 13,50	8,85	♦GuardnCapA		13,50	12,50	13,50	+1,00	136	0,9	0,51	26,5
↑ 12,25	5,75	GulfCda	GOU	12,25	10,80	11,10	+0,15	50883		-0,02	
4,60	4,18	GulfCda pf		4,43	4,38	4,40	−0,02	1895			
16,00	3,60	ƒGulfstrm	GUR	15,15	14,00	14,90	+0,55	5747	0,1	0,13	
19,75	3,00	ƒGuyanorBGRL		9,75	8,50	8,75	−0,80	655		u-0,15	
2,65	1,90	Gwil	GWS	2,50	2,45	2,50	+0,35	29		0,14	17,9
n 7,00	6,15	H&R REIT	IRHR	6,95	6,70	6,95	+0,05	3904			
1,87	1,10	HCO En	HCE	1,84	1,75	1,78	−0,02	5233		-0,24	
↑ 8,00	5,25	HCO EnBpf		8,00	8,00	8,00	+0,75	7			
↑ 1,05	0,50	ƒHERO	HRO	1,05	1,05	1,05	+0,10	5		0,12	8,8
3,40	29,20	HIPS	HIP	37,15	36,55	37,10	+0,50	23335	2,0		
4,40	1,00	HJ Forest	HJF	1,97	1,97	1,97	+0,02	10		-0,62	
0,19	0,07	HMH ChinaHMH		0,08	0,08	0,08	−0,01	421		-0,60	
n 7,00	3,45	ƒHaemacureHAE		4,10	3,45	4,10	+0,40	2069		-0,59	
3,75	2,20	Haley	HLY	3,35	3,25	3,30		347		0,11	30,0
11,00	3,95	Hallmark	HTI	9,25	8,75	9,25	+0,20	210		0,59	15,7
5,00	5,00	♦HammersniHPD		....	5,75	5,00		nt	4,7	0,29	1,4
1,90	0,90	♦HammndAHMM		1,90	1,75	1,80	+0,05	338		0,15	12,0
0,78	0,43	ƒHarbourPHRP		0,71	0,60	0,64	−0,03	1693		-0,72	
1,80	0,85	ƒHardSuits	HS	1,60	1,46	1,60		111		-0,48	
0,23	0,09	ƒHardrckExHRK		0,17	0,11	0,17	+0,06	159			
13,50	9,75	HarmacPacHRC		13,00	12,70	12,85	−0,05	2045		-1,09	
110,00	100,00	Harmacdeb		109,00	108,00	108,00	−1,00	14			
↑ 11,00	7,50	♦HarrisStA	HSG	11,00	9,80	10,50	+0,75	893	2,3	1,40	7,5
10,00	8,00	HarrisStB		9,75	9,75	9,75	−0,25	4	2,5	1,40	7,0
5,25	2,71	HarowstnAHRW		4,50	4,10	4,40	+0,30	322		0,69	6,4
8,25	5,50	Hartco	HTC	7,25	7,00	7,00	−0,25	25	2,6	0,69	10,1
19,35	3,99	HawkrSid	HSC	5,40	4,75	5,40	+0,55	68	240,7	0,13	41,5
10,75	7,25	Hlth&Bio unHCB		8,70	8,25	8,30	−0,40	213	13,1	3,27	2,5
↓ 10,00	2,80	ƒHlthStrmsHST		3,00	2,80	3,00	−0,10	2014		-0,35	
n 2,75	1,00	ƒHelixBio	HBP	1,45	1,21	1,25	−0,05	1001		-0,04	
7,38	3,00	Hemosol	HML	4,30	4,10	4,20		354		-0,90	
7,00	3,20	ƒHighRiverHRG		3,80	3,40	3,45	−0,10	1907		-0,11	
↑ 4,20	2,10	HighridgEx	HRE	4,20	3,90	4,15	+0,35	923		0,22	18,9
1,95	0,79	ƒHighwdRsHWD		1,75	1,60	1,60	−0,15	592		0,02	80,0
a 3,80	1,72	Hillsbrgh	HLB	2,35	2,20	2,25	+0,10	5538	22,2	0,68	3,3
14,05	9,75	Hollinger	HLG	12,75	12,30	12,40	−0,35	800	4,8	0,47	26,4
0,95	0,41	Hollinger wt		0,60	0,57	0,57	−0,03	280			
114,00	96,50	Hollngr db		113,00	112,00	112,10	−1,40	47			
1,25	0,50	♦HomCapBHCG		1,00	0,85	1,00	+0,10	1696		0,09	11,1
0,41	0,16	ƒHomeProdHPI		0,25	0,20	0,24	+0,02	577		-0,28	
↓ 1,50	0,60	HomeProd pf		0,60	0,60	0,60	−0,03	20			
↓n 7,38	0,83	ƒHookUpComHU		1,50	0,83	1,09	−0,46	2646		-1,94	
25,10	16,00	HudsnBay	HBC	24,00	23,50	23,85	+0,10	4281	3,0	-0,06	
64,00	32,50	Hmngbrd	HUM	44,95	43,50	44,25	−0,10	2609		u1,75	18,8
2,20	1,90	ƒHurricnA	HHL	2,15	6,90	6,95	+0,05	3966		0,01	
5,38	4,20	Hy&Zel	HZI	5,00	4,85	5,00	+0,15	100	6,0	0,65	7,7
18,00	4,10	ƒHyalPhar	HPC	5,45	5,00	5,25	−0,15	917		-0,69	
↓ 11,80	0,03	HyalPhmwt		0,10	0,03	0,05	−0,03	1063			
0,37	0,04	ƒHydrometHME		0,09	0,06	0,09	+0,03	2525		-0,09	

I/J

n 8,00	4,75	ƒIAMGOLDIMG		6,75	6,20	6,25	−0,25	1935			
n 16,75	3,75	IBEX Tech	IBT	7,00	6,80	6,90	−0,10	325		-0,80	
12,13	4,80	ƒID Bio	IDB	5,65	5,30	5,60	+0,10	505		-0,36	
7,00	2,50	IITC HldA	IIT	3,00	3,00	3,00		5	66,7	u4,87	0,5
42,00	31,88	IPL Enrg	IPL	40,20	39,50	39,95	+0,10	7859	5,2	2,93	13,6
↑ 41,00	28,40	IPSCO	ISP	41,00	39,75	39,75	+0,25	2065	1,2	2,78	14,3
8,13	2,10	ISG Tech	ISO	3,30	2,99	3,10	−0,15	2526		-0,16	
n 3,35	1,50	ƒITECMnrlIMA		2,20	1,95	1,95	−0,25	1410		-0,02	
n 0,75	0,35	ITEC wt		0,40	0,20	0,35		nt			
1,02	0,25	ƒIcanMn	IMI	0,45	0,37	0,45	+0,05	2203		0,00	
36,65	24,38	Imasco	IMS	36,40	34,95	36,15	+1,25	10348	3,3	2,55	14,2
54,45	34,00	Imax	IMX	45,25	41,00	41,50	−3,25	356		u0,77	40,0
27,00	25,00	ImpLife pf	IL	26,40	26,30	26,30	−0,20	7	8,1		
↑ 2,80	1,13	ImpMet	IPM	2,80	2,52	2,54	−0,09	5704		0,12	21,2
65,60	48,75	ImpOil	IMO	65,00	63,20	64,90	+1,25	5995	3,4	4,47	14,5
3,20	0,76	Imutec	IMT	1,19	0,90	1,01	−0,18	7402		-0,15	
50,63	39,40	Inco	N	47,25	44,50	45,80	+0,35	22605	1,2	u1,59	21,4
x 55,25	50,10	*IncoEpf		54,00	52,05	53,00	−0,50	251	5,2		

QUALITÉ

Résultat de notre effort intense et soutenu en matière de technologie, d'exploitation et de personnes.

fONOROLA

1 800 289-4357
www.fonorola.com

bureaux à l'échelle nationale

↓n 43,75	30,00	IncoVBN		33,00	30,00	31,55	−0,85	10303		1,4	
n 1,45	0,22	ƒInContextINI		0,25	0,22	0,23	−0,03	2694		-0,26	
↑n 18,70	8,85	ƒIndochinaING		18,70	15,75	16,00	−2,50	21960			
n 13,90	7,50	ƒInexPhrmIEX		9,00	8,50	8,70	−0,30	105		-0,45	
n 1,65	0,88	ƒInfocorp	INP	1,25	1,10	1,23	+0,18	979		-0,20	
11,75	6,00	♦Inmet	IMN	7,70	7,25	7,25	−0,30	2915		-4,58	
2,50	0,22	Inmet A wt		0,35	0,30	0,30	−0,05	194			
103,50	99,00	Inmet deb		101,75	100,75	101,00	+0,25	27			
n 1,88	1,01	ƒInnova	IVO	1,59	1,50	1,50	−0,09	260		-0,04	
n 1,77	1,20	ƒInsulPro	ISL	1,65	1,52	1,52	−0,08	4083		0,12	13,0
3,25	1,62	IntnstyRs	ITY	2,20	1,97	2,00	+0,03	14010		0,13	15,4
↑ 1,50	1,20	InterCity	IPR	5,50	4,90	5,20	−0,05	984		u-1,33	
n 1,00	0,45	ƒInterRockIRO		0,59	0,50	0,54	−0,01	175		u0,00	
n 0,30	0,15	InterRk wt		0,25	0,15	0,16		nt			
n 3,30	1,20	IntrTchDr	IDL	1,99	1,60	1,70	−0,20	1704			
1,20	0,47	ƒInteractionINR		0,64	0,60	0,60	−0,04	4278		0,02	30,0
9,50	7,00	IntermetcoINT		7,90	7,90	7,90	−0,25	10	4,1	0,87	9,1
2,50	1,21	IntAqua	IAF	1,60	1,45	1,50	+0,05	266		0,02	75,0
16,80	8,63	ƒIntCurator	IC	11,35	10,55	10,90	−0,25	749		-0,03	
s 0,95	0,05	IntDatashr	IED	0,83	0,68	0,68	−0,15	225		0,03	26,2
14,00	9,90	♦IntFor A	IFP	10,80	10,00	10,10	−0,60	1761		-0,51	
0,65	0,20	ƒIntMngnyBIMY		0,52	0,41	0,46	+0,02	4541		-0,06	
8,55	2,60	IntPete	IRP	7,40	6,30	7,40	+0,85	801		u-0,06	
6,60	3,70	IntPursuit	IPJ	4,95	4,70	4,90	+0,04	1611		-0,08	
n 1,00	0,40	ƒIntSkyline	SK	0,50	0,45	0,45	−0,05	1773			
↓n 5,88	1,79	IntThndrbrd	INB	2,00	1,79	1,90	−0,10	5333		0,38	5,0
0,50	0,20	ƒIntUNP	IUN	0,27	0,23	0,26	+0,02	650		-0,02	
11,00	5,60	ƒIntVerifactIVI		6,95	6,00	6,50	−0,35	319		-1,34	
1,95	0,26	IntVerfct wt		0,40	0,40	0,40	−0,10	30			
20,38	17,00	IntWallcv	IWL	20,00	19,00	19,50		195	1,6	1,30	15,0
↑s 33,70	21,25	Intertape	ITP	33,70	32,00	33,25	+1,00	1215	0,3	1,12	29,7
24,50	13,00	Intrawest	ITW	23,00	21,50	22,10	+0,35	15962	0,7	0,87	25,4
7,95	1,76	InventronicsIVT		4,25	4,00	4,00	−0,30	53		0,63	6,3
11,00	5,25	Inverpwr	IPW	6,15	6,10	6,15	+0,15	252		-0,23	
28,40	16,55	Investors	IGI	27,65	25,75	27,55	+1,55	1668	1,9	1,11	24,8
12,65	6,75	Iona Appl	IAP	10,50	9,80	10,25	−0,05	428		0,73	14,0
3,25	0,80	ƒIriana	IR	0,95	0,81	0,83	−0,12	2252		-0,09	
8,00	4,45	IrwinToy	IWT	4,90	4,85	4,90		23	4,1	0,07	70,0
5,25	3,50	♦IrwinToyA		4,15	4,15	4,15		5	4,8	0,07	59,3
28,50	20,50	IslandT	IT	26,85	26,50	26,55	+0,05	61	4,8	2,15	12,3
↓ 11,50	2,90	ƒiSTAR WWW		4,05	2,90	3,18	−0,87	11555		-1,97	
n 1,05	0,30	iSTAR wt		0,55	0,30	0,35	−0,20	866			
4,40	2,40	♦IvacoA	IVA

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
3,00	0,80	ƒNuGro	NU	2,95	2,80	2,80	+0,20	186		0,16	17,5
4,60	0,76	ƒNufortRs	NR	1,35	1,23	1,30	−0,03	462			
2,95	2,00	NuGas	NGS	2,72	2,55	2,70	+0,09	1584		0,01	
4,90	0,85	ƒNuinsco	NWI	2,30	1,90	2,10	+0,01	3182			
6,45	4,90	NumacEn	NMC	6,10	5,30	6,10	+0,75	13094		1,85	

O/P

1,35	0,41	ƒOGY PeteOGY		1,23	0,95	1,10	−0,10	1728		0,29	
n 11,90	7,10	OPTUS rct	OPT	11,75	11,10	11,30		312	12,2		
↑n 16,75	12,05	OSF	OSF	16,75	15,50	16,10	+0,35	1593	0,6		
13,00	9,25	♦OcelotA	OCE	15,00	8,00	9,25		nt		0,02	
10,38	6,40	♦OcelotB		8,00	7,25	7,40	−0,70	6829		0,02	
4,00	1,61	ƒOffshorSyOSI		2,15	1,85	1,90	−0,30	1007		**0,03**	63,3
2,00	0,87	ƒOiltecRs	OIT	1,80	1,70	1,77	+0,04	965		0,16	11,1
2,50	1,75	♦OkanaganAOKS		2,50	2,25	2,50		167	0,8	0,02	
↑ 3,25	1,85	♦OkanaganB		3,25	3,00	3,25	+0,50	20	0,6	0,02	
...	...	Okangn pf		...	2,00			nt			
6,00	3,25	OldCtaInv	OCI	6,70	5,50	6,00		nt	0,8	2,85	2,1
0,80	0,58	ƒOlympEnAOIY		0,65	0,60	0,60	−0,06	1378		0,01	60,0
23,45	13,10	♦Onex	OCX	23,15	22,85	22,95		3773	1,9	1,10	20,9
n 0,90	0,69	ƒOpalEn	OPE	0,80	0,70	0,78	−0,01	4076		-0,01	
4,00	1,35	ƒOpawicaOPW		3,75	3,15	3,50	−0,05	6439			
5,10	3,30	ƒOptimaP	OPP	4,10	3,70	3,90	+0,20	213		-0,01	
0,65	0,01	OptimaPtwt		0,05	...	0,01		nt			
n 13,25	7,75	♦ƒOptiGenAOGI		12,00	11,50	12,00		39	1,3	0,91	13,2
n 7,75	1,55	ƒOralife	ORA	2,69	2,25	2,40	−0,10	1654		-0,63	
1,50	0,86	OrbitO&G	ORB	1,20	1,11	1,12	−0,04	1955		0,04	28,0
10,25	8,25	Orbit 2pf		9,80	9,80	9,80	+0,30	7	7,7		
10,75	8,60	Orbit3pf		11,00	10,20	10,10		nt	8,4		
11,20	5,80	ƒOrvanaMnORV		8,05	7,65	7,85	−0,20	8855			
23,88	18,50	♦OshawaAOSH		20,05	19,20	20,05	+0,80	1844	2,7	1,53	13,1
n 4,50	2,90	ƒOuominasOMI		3,30	3,07	3,07	−0,06	7853			
24,50	4,30	OxfordGrp	OXG	22,50	21,50	22,40	−0,75	2161		0,49	45,7
33,00	10,35	PC DOCS	DXX	12,00	10,50	11,30	−0,65	8042		0,39	29,0
4,50	2,10	PFB Corp	PFB	4,30	4,30	4,30	−0,20	13		0,29	14,8
12,00	6,20	ƒPLD TEL	PLD	10,55	10,00	10,20	−0,10	41		u-0,53	
↑ 12,10	1,10	PacaltaRs	PAZ	12,10	10,00	11,60	+1,60	2228		0,06	
4,35	2,65	PacCassrA	PFL	3,95	3,95	3,95	−0,05	5			
4,00	2,40	♦ƒPacCassrB		3,65	3,60	3,60	−0,10	55			
20,88	15,25	PacForest	PFF	20,75	20,00	20,75	+1,25	6569		1,09	19,0
22,70	17,50	♦PacNGas	APNG	21,75	20,85	20,85	−0,90	295	4,6	1,87	11,1
25,50	22,00	PacNGas pf		...	24,55	25,00		nt	6,8		
n 0,75	0,30	Pacrim	PCN	0,40	0,35	0,40		241	5,0	0,06	6,8
0,58	0,14	ƒPaige	PAG	0,33	0,24	0,24	−0,06	1860		u-0,06	
0,88	0,29	PalletPal	PLT	0,38	0,34	0,35	−0,01	6484		u-0,17	
↓n 1,45	1,30	PallsrEnA	PSR	1,40	1,30	1,39	−0,01	1047		0,04	34,8
2,70	2,00	Paloma	PAL	2,50	2,30	2,30	−0,15	11		-0,79	
15,75	7,60	ƒPanAmSlvrPAA		9,75	9,00	9,25	+0,05	4091		u-0,11	
6,00	3,10	ƒPan East	PEC	5,95	5,45	5,85	+0,40	13080		0,04	
↑ 1,47	0,69	ƒPanAtlasEnPA		1,47	1,35	1,40	−0,05	1071		0,08	17,5
↑ 60,50	46,00	PanCdnPt	PCP	60,50	55,50	60,00	+4,25	944	1,3	2,75	21,8
9,45	3,05	ƒPangea	PGD	5,55	5,00	5,40	+0,05	1506		-0,06	
1,35	0,85	Pantorama	PTA	1,00	1,00	1,00	+0,10	62		-0,02	
4,60	3,15	Paperbrd	PI	4,50	4,40	4,40	−0,10	37		**0,27**	16,3
2,65	1,10	ParagonEnt	P	2,60	2,50	2,50	+0,10	81		0,13	19,2
4,49	2,00	ParagonPetPGN		4,45	4,05	4,20	−0,26	2726		0,12	35,0
↑ 29,50	14,00	ParamountPOU		29,50	27,75	29,50	+1,75	901	0,3	0,94	31,3
8,20	6,25	Parkland	PKI	7,00	6,70	6,80		36	1,5	0,74	9,2
1,83	0,97	Patheon	PTI	1,65	1,56	1,62	+0,04	3710		0,10	16,7
8,50	7,00	Paulin A	PAP	8,15	8,15	8,15	−0,10	45	2,9	1,15	7,1
4,75	2,10	PeBenOil	PBN	4,25	4,00	4,15	−0,10	27		0,37	11,2
2,15	1,00	Peerless	PRG	1,68	1,43	1,50	−0,05	444		-1,36	
24,38	9,40	Pegasus	PGU	10,55	10,05	10,15	−0,10	1159		u-0,03	
12,25	4,70	Pembrdg	PEM	11,90	11,40	11,70	−0,10	531		0,64	18,2
n 19,00	11,75	ƒPendaniesPDQ		18,00	16,90	18,00	+0,50	340			
x 19,00	14,50	PengrwthEnPGF		17,00	16,45	16,85	+0,50	3097	11,4	0,69	24,5
17,95	7,75	PennWestPWT		16,50	16,05	16,20	−0,45	2950		0,50	32,4
2,35	1,00	ƒPentland	PFO	1,35	1,20	1,25		1147		-0,04	
7,10	3,50	PerleSys	PL	5,00	4,50	4,50	−0,40	71		-1,20	
8,00	5,25	PetValu	PVC	5,75	5,60	5,75	+0,10	42		0,17	33,8
n 1,45	1,10	PetValuwt		1,36	1,36	1,36	+0,10	3			
21,90	16,25	PetroCan	PCA	21,50	20,95	21,45	+0,50	62030	0,9	**0,94**	22,8
n 17,60	12,60	PetroC2IR		17,25	16,70	17,20	+0,45	67079	1,2		
↑ 3,55	2,30	Petromet	PNT	3,55	3,15	3,40	+0,25	23635		0,14	24,3
91,00	79,00	Petromet db		90,00	90,00	90,00	−1,00	38			
1,10	0,77	Petrorep	PRR	0,98	0,95	0,95	−0,03	145		-0,22	
n 11,00	6,50	PhlexGld	PGI	7,20	6,90	7,10	−0,05	1056			
↑ 23,40	8,25	PhilipEnv	PEN	23,40	20,25	23,00	+2,20	17497		0,96	24,0
2,10	1,30	PhoenixCdaPCO		1,90	1,70	1,90	+0,05	223		-0,14	
19,50	9,50	PhoenixIntPHX		10,80	10,25	10,35	−0,15	401		-0,14	
n 3,00	1,70	Phonettix	PXT	2,50	2,25	2,50	+0,40	1283		0,02	
↑ 23,00	15,50	PinnacleRsPNN		23,00	21,75	22,50	+1,00	4030		0,48	46,9
0,50	0,16	PionMtls	PSM	0,31	0,26	0,27	−0,02	2589		0,00	
2,25	1,25	♦Place Res	PLG	2,05	2,00	2,00	−0,05	1016		0,05	40,0
42,00	26,70	PlacrDom	PDG	28,75	27,30	27,55	+0,05	54788	1,5	u0,13	
10,30	4,15	Plantree	LAN	5,30	4,75	5,25	+0,45	595		-0,86	
2,40	1,07	ƒPlanVest	PLV	1,92	1,75	1,85	−0,05	1213	1,1	0,34	5,4
3,95	1,65	ƒPlatnovASPAS		2,70	2,50	2,60	−0,05	159		-0,07	
3,95	1,50	ƒPlatinova	PVA	2,60	2,50	2,50	−0,10	76			
↑ 15,40	9,85	PocoPete	POC	15,40	13,80	14,90	+1,15	51472		0,13	
4,50	0,72	ƒPointerEx	PE	1,42	1,29	1,38	−0,02	1401		0,03	46,0
n 6,50	4,00	Polyair	PPK	4,70	4,60	4,65	+0,15	93		0,32	14,5
n 4,85	3,55	PostEn	PSN	3,90	3,55	3,80	−0,10	2695		0,16	23,8
122,70	82,00	Potash	POT	114,00	109,50	113,35	+3,35	3227	1,3	u4,43	19,0
29,00	19,13	♦PowerCpPOW		28,65	27,80	28,50	−0,20	4549	2,8	2,30	12,4
49,00	43,00	Power'8pf		48,25	48,10	48,10	−0,15	15	3,9		
s 29,00	16,00	PowerFn	PWF	26,45	25,25	26,00	−0,15	2152	3,2	1,93	13,5
24,60	22,13	PowerFnApf		24,20	24,00	24,00	−0,60	556	3,6		
29,00	26,00	PowerFnBpf		28,75	28,25	28,75	+0,45	176	6,1		
↑ 62,00	18,75	PrecisnDr	PD	62,00	57,00	60,90	+3,75	14647		2,59	23,5
14,30	9,25	Premdor	PDI	13,70	13,10	13,40	+0,30	498		0,66	20,3
26,00	24,25	PremUtdCdnPRH		25,30	25,05	25,05		82	8,5		
26,38	24,00	*PremUtd	PRA	25,00	25,00	25,00	−0,05	35	7,3		
n 12,85	9,80	♦PremIncmAPIC		12,20	11,40	11,75	−0,35	1297	1,7		
n 15,90	14,90	PremIncmpf		15,45	15,05	15,25	−0,10	1421	5,7		
15,13	8,75	PrimeRs	PRU	9,90	9,20	9,60	+0,45	5833	0,8	0,58	16,6
n 8,15	6,60	PrimWstIRPWI		7,05	6,60	6,80		4584	6,5		
x 9,75	7,00	PrimexFor	PXF	9,00	8,50	8,75	+0,10	2776	1,8	0,40	21,9
0,67	0,28	Princeton	PMC	0,43	0,37	0,40	+0,04	17576		-0,07	
0,25	0,01	Prnctnwt		0,08	0,05	0,05	+0,03	3051			
3,19	2,10	Printera	PAC	2,35	2,35	2,35	+0,05	21		0,05	4,70
5,20	1,76	ƒProfco	PSO	2,90	2,42	2,70	+0,29	2754		-0,12	
5,00	1,85	PromisSysPSW		5,00	4,65	4,65		415		u0,15	23,0
8,75	5,00	Provigo	PGV	5,90	5,65	5,75	−0,05	1710		0,05	
n 5,00	1,40	ProvigoIR		1,95	1,85	1,90	−0,05	974			
25,75	24,60	Provigo pf		25,10	25,00	25,00	−0,10	315	8,0		
n 0,99	0,01	ProvigoAwt		0,03	0,01	0,02		nt			
24,50	9,63	PrudntlStl	PTS	24,00	22,00	24,00	+1,75	2852	1,7	1,46	16,4
4,25	2,50	PubStorIV	PSL	3,70	3,70	3,70		7	10,0		
14,50	10,38	PubStorPr	PST	13,75	13,50	13,50	−0,25	100	7,7		
0,55	0,26	ƒPurcell	PEL	0,48	0,43	0,45		655		0,06	7,0
↑ 0,48	0,14	ƒPureGldRsPUG		0,48	0,23	0,35	+0,145	56583		0,02	
1,40	0,80	ƒPursuit	PUT	1,12	1,06	1,10	−0,02	6681		0,02	55,0

Q/R

9,00	4,80	ƒQ-Zar	QZR	5,95	5,60	5,80	−0,20	1465		u0,50	8,6
0,88	0,37	ƒQ/MediaSQMS		0,68	0,61	0,62		3053		-0,15	
32,45	12,75	ƒQLT PhotoQLT		32,00	29,25	31,75	+1,75	2965		-0,62	
2,80	0,65	ƒQSR	QSR	2,20	1,90	1,90	−0,40	192		0,01	
5,25	2,00	ƒQSound	QSL	3,45	2,75	3,20	+0,37	319		-0,29	
25,20	20,25	QueTel	QT	23,80	23,80	23,80	+0,55	4	5,5	1,78	13,4
16,00	12,75	QueTel65pf		15,00	15,00	15,00		3	6,3		
21,50	19,50	QueTel73pf		20,30	20,30	20,30		z60	7,1		
26,50	20,50	♦QuebcrA	QBR	26,25	25,85	26,00	+0,25	37	1,5	3,03	8,6
26,60	20,20	♦QuebcrB		26,20	25,75	26,00	+0,25	1459	1,5	3,03	8,6
26,40	21,45	♦QuebcrPr	IQ1	26,00	25,00	25,10	−0,90	867	1,1	**u1,09**	17,1
4,40	0,76	QueenstakeQTR		2,22	1,65	1,98	+0,35	13640		-0,04	
3,50	0,75	QueenstonQMI		2,17	2,00	2,00	−0,15	1669		0,02	
n 26,00	10,90	QueenFinl	QFH	24,50	22,00	24,00	−0,50	621		1,08	22,2
↓ 2,90	1,01	ƒQuestIntlQIX		1,15	1,01	1,10	+0,05	2457		-0,03	
n 2,50	1,90	ƒQuest O&G	Q	2,44	2,20	2,40		3642			
↑n 0,90	0,44	Questar	QRX	0,90	0,75	0,90	+0,10	2397		-0,01	
n 0,15	0,05	Questar wt		0,07	0,07	0,07		z104			
7,50	6,00	QuorumGth	QI	6,35	6,00	6,00	−0,10	317		-0,48	
n 7,50	6,00	QuorumApf		6,75	6,55	6,60	+0,05	86	6,8		
n 0,50	0,08	QuorumAwt		0,10	0,10	0,10		20			
↓ 22,00	25,25	*♦RCI	RCA	25,90	25,25	25,65	−0,15	103	6,3	u1,30	19,7
0,85	0,55	ƒRG PptysRGR		0,76	0,76	0,76		60		-0,08	
5,60	2,50	RTO Ent	RTO	5,00	4,50	5,00	+0,45	340		0,41	12,3
↑ 1,35	0,55	RamPete	RPI	1,35	1,26	1,28	+0,06	1391		0,67	1,9
s 20,00	13,25	RandTech	RND	18,50	16,65	18,50	+1,65	3256		0,53	34,9
13,95	8,13	RangerOil	RGO	12,85	12,40	12,80	+0,25	55687	0,8	u0,28	33,9
↓ 12,50	5,80	♦Rayrock	RAY	6,40	5,80	5,80	−0,50	262		u0,14	30,8
n 5,00	4,00	ReConBldg	REC	4,15	4,00	4,00	−0,15	51			
4,00	1,25	ƒReaGld	REO	1,40	1,29	1,35	+0,02	15084		-0,55	
18,00	12,13	RealFund trRFN		17,60	17,05	17,50	+0,20	3900	7,1	0,89	19,7
1,20	0,07	ƒRecptagenRCG		0,22	0,12	0,17	+0,04	6214		-0,41	
↓ 1,68	0,28	ƒRedaurmRRK		0,35	0,28	0,31	−0,03	22936		-0,09	
4,10	3,40	Redekop	RPI	4,00	3,50	3,40		nt		-0,27	
3,60	1,40	ƒRedfernRsRFR		2,10	1,95	1,98	−0,02	696		-0,01	
30,00	22,50	ReedSten	RSS	23,45	22,50	22,50		nt	0,6		
16,25	12,80	Reitman	RET	15,00	15,00	15,00	−0,50	7	3,5	0,32	46,9
16,50	12,25	♦ReitmanA		15,00	14,00	15,00	−0,50	16	3,5	0,32	46,9
4,60	2,40	RekoInt	REK	4,44	4,00	4,44	+0,44	182		0,07	63,4
24,25	3,05	Remngtn	REL	24,20	21,40	23,25	−0,65	9052		0,16	
51,00	33,75	Renaissnc	RES	47,00	45,20	46,90	+0,70	19780		1,31	35,8
8,60	3,80	RepadreC	RPD	8,00	7,75	7,85	+0,10	797		0,20	39,3
↓ 6,75	2,10	Repap	RPP	2,88	2,10	2,30	−0,55	36235		**-4,02**	
2,70	0,75	ƒRsrvRylt	ROI	2,50	2,32	2,45	+0,04	1886		0,02	
4,00	1,55	RsourceCanRSC		3,60	3,40	3,40	−0,15	387		0,45	7,6
3,00	2,00	RevPpty	RPC	2,70	2,55	2,55	−0,15	1824	2,7	0,06	42,5
n103,50	95,50	RevPpty/db		101,00	99,50	99,70	−2,30	42			
102,00	88,00	RevPpty db		100,50	99,75	100,50	−0,50	27			
87,00	79,50	*RevPpty6db		86,00	86,00	86,00	−1,00	10			
↑n 3,85	2,35	ƒRexDiamndRXD		3,85	2,65	3,55	+0,75	19203		0,06	64,5
8,25	6,65	RichHard	RCH	7,75	7,75	7,75	+0,25	9		0,63	12,3
6,88	4,00	RichIndPtA	RLP	4,70	4,55	4,70	+0,30	1198		-0,03	
5,90	4,25	Richmont	RIC	5,60	5,25	5,25	−0,20	109		0,22	23,9
16,15	11,70	RigelEn	RJL	15,00	14,25	15,00	+0,50	14263		-0,03	
34,40	24,50	RioAlgom	ROM	32,75	31,90	32,20	+0,20	20010	2,2	1,60	20,1
11,00	4,90	RioAlto	RAX	10,90	10,00	10,20	+0,20	4403		0,34	30,0
6,10	3,30	ƒRioNarceaRNG		5,10	4,50	5,00	+0,50	1161		u-0,02	
18,50	11,25	RioCan un	REI	17,85	17,25	17,80	+0,35	1806	7,8	1,55	11,5
4,85	3,05	ƒRiverGld	RIV	4,35	4,00	4,25	+0,25	541	1,2	0,14	30,4
19,70	15,25	RiversidForRFP		19,20	18,00	18,70	−0,30	158	0,9	**-0,78**	
36,80	26,05	♦RogerCntlBRCM		29,00	27,80	27,80	−1,60	307		-1,22	
16,00	8,75	RogerComARCI		10,00	9,60	10,00	+0,45	38		-1,96	
15,13	8,15	♦RogerComB		9,70	9,20	9,60	+0,25	9723		-1,96	
8,50	6,13	♦Rolland	RL	8,50	7,50	8,50	+1,25	214		**1,22**	7,0
1,55	0,95	Roman	RMN	1,35	1,16	1,35	+0,19	544		0,25	5,4
n 7,65	4,25	ƒRomarco	R	5,00	4,25	4,25	−0,75	2078		-0,11	
↑ 138,00	108,00	Rothmans	ROC	138,00	135,00	136,50	+1,50	17	4,4	11,06	12,3
0,36	0,14	ƒRoxmarkRMK		0,22	0,16	0,21	+0,05	1830			
4,00	2,00	RylAviatn	ROY	3,10	2,60	3,00	+0,35	3612		-0,46	
51,10	30,63	RoyalBk	RY	50,35	49,70	49,80	−0,15	35193	3,0	4,09	12,2
101,00	97,00	RoyalBkEpf		100,00	100,00	100,00	+0,55	130	3,6		
29,50	27,88	RoyalBkFpf		28,75	28,50	28,70	+0,20	124	7,8		
30,00	27,60	RoyalBkGpf		29,20	29,00	29,00	−0,15	287	7,3		
31,75	29,00	RoyalBkHpf		30,70	30,60	30,65	−0,15	112	7,3		
29,25	26,50	RoyalBkJpf		28,70	28,25	28,60	−0,10	244	6,2		
30,00	27,15	*RoyalBkJpf		28,30	28,20	28,20		496	6,8		
28,25	25,60	*RoyalBkKpf		26,90	26,75	26,75		119	5,9		
3,95	1,20	RylLepage	RLG	3,65	3,15	3,35	−0,59	2057		-0,40	
↓ 7,13	3,95	RoyalOak	RYO	4,25	3,95	4,01	−0,17	9679		0,14	28,6
28,00	19,00	♦RylPlast	RYG	27,65	27,00	27,00	−0,40	1302		0,98	27,6
x 8,00	5,50	RyfTrRE LP	RTP	7,50	7,00	7,00		nt	9,5	-0,10	
n 5,65	3,50	ƒRoyceFldRsRYC		4,00	3,60	4,00	+0,20	175			
4,45	2,85	RusselA	RUS	3,70	3,40	3,45	−0,30	3558		-0,17	

Demandez notre dépliant sur les prévisions économiques et les recommandations de placement.

Quoi faire avec son REER en 1997

REER Obligaterme
Sans frais, pour les coupons et les obligations.

REER Autogéré
Pour tous les produits de placement disponibles sur le marché.

NOUVEAU FRAIS RÉDUITS

REER MAX VmD
Pour les coupons, les obligations et tous les fonds mutuels disponibles au Canada.

Pour connaître l'emplacement de la succursale VmD la plus près de chez vous, téléphonez au (514) 987-1749 ou en région au 1-800-361-4342 ou adressez-vous à votre Caisse populaire ou d'économie Desjardins participante.

Valeurs mobilières Desjardins

3,85	3,25	RusselB		...	3,00	3,25		nt		-0,17	
24,15	19,95	RusselCpf		22,75	22,25	22,50	+0,05	84	8,3		
n 8,20	2,15	ƒRyanEngyRYN		7,75	6,80	7,75	+0,50	2309		0,16	47,6

S/T

↑n 6,50	4,40	ƒSAMAX GldSMX		6,50	5,75	6,50	+1,00	263			
↓n 6,20	4,75	ƒSEMAFO	SMF	5,25	4,75	5,10	+0,05	926		0,00	
↑n 21,75	19,50	SMED Intl	SM	21,75	20,75	21,00	−0,25	661			
s 16,65	9,83	♦SNC LAV	ASNC	16,50	15,95	16,15	−0,10	1240	1,0	0,74	21,8
↓ 15,13	7,15	SR Tel	SRX	7,65	7,15	7,20	−0,50	1262	1,3	0,28	29,4
n 12,65	2,15	ƒSYNSORBSYB		11,85	11,25	11,30	−0,20	3026		-0,20	
0,60	0,21	ƒStAndrwGldSAS		0,49	0,43	0,46	+0,03	5410		-0,04	
↓ 2,84	1,11	ƒStGenev	SGV	1,24	1,11	1,21	−0,02	1608		0,46	2,6
23,75	16,00	StLaurent	SPI	22,25	20,00	21,75		895		0,51	42,6
156,50	120,00	StLaurnt db		148,00	140,00	148,00		nt			
10,30	6,63	♦StLawGemAST		10,30	9,90	10,30	+0,05	959	1,9	0,31	33,2
↓n 7,50	4,25	ƒSalixHldg	SLX	4,80	4,25	4,80	−0,20	63		u-0,69	
7,30	4,60	SamothCapSCF		7,10	6,90	7,00		1213	0,3	0,33	21,2
↑ 20,00	11,25	SamuelManuSMT		20,00	19,00	19,50		621	1,6	1,44	13,5
1,90	0,62	ƒSAndreasSAO		1,00	0,95	1,00		37		-0,04	
1,65	0,92	ƒSanFerndoSNF		1,08	1,01	1,05	+0,01	1415		-0,67	
n 2,50	0,90	ƒSantaCrzSCG		1,15	0,99	1,05	−0,07	2023			
n 20,95	13,13	♦SaskWhtBSWP		19,75	18,75	19,75	+0,75	3214	0,8	1,62	12,2
n 14,00	7,00	SatrnSol	SDQ	8,00	7,50	7,50	−0,25	76		0,27	27,8
n 1,20	0,33	SaxonPt	SXN	1,12	1,01	1,10	+0,05	7653		0,00	
2,00	0,79	Scaffold	SFD	1,00	0,90	1,00		374		-0,04	
145,00	83,50	♦SceptreInvASZ		144,00	142,50	143,00	−1,00	60	2,6	4,01	35,7
14,00	10,50	Schneider	SCD	11,25	11,25	11,25	+0,25	2	3,2	0,18	62,5
14,50	10,00	♦SchneiderA		10,85	10,65	10,70	+0,20	430	3,4	0,18	59,1
0,80	0,38	ƒScintilorExSLP		0,47	0,45	0,45		257		-0,03	
28,75	9,63	Scintrex	SCT	20,35	19,25	20,00	−1,10	251		1,62	12,3
s 12,00	3,40	ƒScorpMin	SCP	5,20	4,50	4,80	−0,50	1137			
n 26,25	13,30	ScotiaSplt	SSC	25,95	24,15	25,30	+0,50	590			
n 22,75	19,00	ScotSplpf		22,30	21,60	22,00	+0,25	61	6,2		
30,00	21,00	ScottPap	SPL	26,00	22,05	26,00	+2,50	3361	0,8	1,79	14,5
n 6,15	4,50	♦ScottRestSRG		5,85	5,65	5,85	+0,20	18741			
n 5,90	4,50	ScottRstC		5,50	5,50	5,50		z100			
57,00	42,25	Seagram	VO	54,00	52,50	53,40	+0,55	14720	1,7	**u1,21**	32,8
n 1,90	1,40	SrchEgyCp	SGY	1,90	1,40	1,70	+0,

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 31 janvier 1997

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.

A-D

s 44,00	28,25	AFLAC	AFL	42,50	39,88	39,88	−2,50	15959	1,0	2,73	14,6
27,25	10,63	ALPHARMA	ALO	13,13	11,38	13,13	+1,25	2477	1,4	0,27	48,6
34,75	24,00	ALZA	AZA	29,13	26,50	28,88	+1,75	19099	0,0	1,08	26,7
46,13	33,00	AMP	AMP	41,13	39,13	40,75	+0,50	34301	2,6	1,31	31,1
97,50	74,88	AMR	AMR	86,00	80,25	80,50	−4,38	24374	0,0	12,64	6,4
50,50	33,25	ASA	ASA	35,13	33,63	34,00	−0,38	2443	3,5		
68,75	33,25	AT&T	T	39,50	38,13	39,38	+0,88	184702	3,4	3,47	11,4
57,38	38,63	AbbottLab	ABT	55,00	52,38	54,38	−0,13	57268	1,8	2,41	22,6
n 27,00	12,63	Abrcrmbie	ANF	15,00	13,75	13,75	−1,25	7353	0,0		
22,50	14,13	AcceptIns	AIF	20,63	19,75	20,00	−0,38	727	0,0	2,02	9,9
n 26,38	18,00	AccuStaff	ASI	23,50	21,50	21,63	−2,13	26399	0,0	0,38	56,9
n 21,63	13,88	AcmeMtl	AMI	18,50	17,88	18,00	−0,25	264	0,0	0,23	78,3
n 18,63	14,50	ACNielson	ART	17,13	16,38	16,38	−0,63	10593	0,0		
↑ 36,13	10,25	AdvMicroD	AMD	36,13	30,75	35,00	+3,13	84131	0,0	−0,51	
82,50	55,38	Aetna	AET	80,25	73,88	79,00	+3,13	26362	1,0	1,73	45,7
38,75	22,50	AhmansonA	AHM	37,75	36,38	37,50	+0,63	25695	2,3	0,91	41,2
s 27,13	17,38	Airgas	ARG	20,50	19,13	19,75	−0,25	11636	0,0	0,66	29,9
33,63	23,13	AirTouch	ATI	26,38	23,13	25,88	+2,25	98090	0,0	0,36	71,9
30,75	19,13	AlaskaAir	ALK	21,88	21,00	21,63		5565	0,0	2,65	8,2
↑ 52,75	35,13	Alberto B	ACV	52,75	49,88	52,13	+1,25	1553	0,8	2,70	19,3
43,75	33,75	Albertson	ABS	35,38	33,75	35,00	−0,13	28003	1,7	1,96	17,9
↑ 21,00	14,25	Alcatel	ALA	21,00	16,13	20,63	+3,88	33919	1,2	1,68	12,3
↑s 53,50	28,00	AlexBrown	AB	53,50	48,38	53,00	+3,88	4653	1,3	6,28	8,4
↑n 24,00	19,88	AlTeldyne	ALT	24,00	22,88	23,75	+0,25	13396	2,7	1,28	18,6
42,00	30,00	Allergan	AGN	35,38	33,63	35,38	+0,88	11253	1,5	1,17	30,2
74,38	50,13	AlliedSig	ALD	72,13	68,50	70,25	+0,75	23019	1,3	3,48	20,2
↑ 67,00	37,38	Allstate	ALL	67,00	61,88	65,75	+2,13	44540	1,3	4,18	15,7
39,63	29,13	Alumax	AMX	36,38	34,63	35,00	−1,25	7192	0,0	5,19	6,7
73,13	53,88	AlumCoAm	AA	70,25	66,50	69,00	+1,25	28770	1,3	3,65	18,9
9,63	5,25	AmaxGld	AU	6,75	6,25	6,25	−0,25	10725	0,0	-0,42	
62,00	47,50	AmeradaH	AHC	60,00	57,88	59,00	+0,63	15479	1,0	7,09	8,3
n 44,13	22,38	AmOnline	AOL	38,88	33,50	36,88	+0,75	67791	0,0	-3,38	
5,38	1,38	Am Banknt	ABN	4,38	3,88	4,25	−0,13	2361	0,0	-0,49	
53,13	39,88	AmBrands	AMB	51,88	50,38	51,00	−0,75	16376	3,9	2,86	17,8
63,75	39,38	AmExpress	AXP	62,63	59,00	62,38	+1,38	61758	1,4	3,90	16,0
38,88	28,50	AmFinl	AFG	37,25	35,63	36,13	−1,00	3370	2,8	5,78	6,3
↑ 26,00	20,50	AmHealth	AHE	26,00	25,00	26,00	+0,75	1762	8,1	1,65	15,8
s 66,50	48,69	AmHome	AHP	64,63	59,50	63,38	+1,88	55878	2,6	2,96	21,4
123,75	88,13	AmIntGrp	AIG	121,25	114,25	121,13	+3,63	35143	0,3	5,94	20,4
6,13	2,75	AmMedia	ENQ	6,00	5,25	6,00	+0,63	1289	0,0	0,14	42,9
89,25	65,00	Amoco	AN	88,25	84,88	87,00	+0,50	33182	3,2	5,69	15,3
49,63	27,75	AmwayAsia	AAP	47,88	45,25	46,13	−2,00	899	1,9	1,47	31,4
25,75	15,00	AmwayJpn	AJL	16,75	15,50	16,63	+0,50	2519	0,0	0,78	21,3
↑s 29,25	12,75	AnalogDev	ADI	29,25	25,88	28,88	+1,88	40615	0,0	1,04	27,8
s 45,00	32,38	AnheuserB	BUD	42,88	41,63	42,50	+0,38	28083	2,3	1,98	21,5
20,00	12,63	Anixter	AXE	16,25	15,50	15,63	−0,38	2313	0,0	0,73	21,4
24,25	11,00	AnnTaylor	ANN	17,88	16,25	17,25	+0,25	7699	0,0	0,18	95,8
↑ 65,50	47,50	Aon	AOC	65,50	63,63	64,63	+0,50	9212	2,2	2,65	24,4
↑ 58,75	8,25	ApldMag	APM	58,75	49,13	55,25	+6,63	39002	0,0	2,27	24,3
26,75	18,13	Arcadian	ACA	26,63	26,13	26,50	+0,25	9368	0,0	3,48	7,6
23,13	16,38	ArcherDan	ADM	20,25	19,25	19,75	−0,13	53194	1,0	0,93	21,2
14,88	11,00	Argentina	AF	13,25	12,25	13,13	+0,75	1803	2,5		
36,25	23,13	Asarco	AR	27,75	26,75	27,50		16982	2,9	3,24	8,5
n 25,75	11,88	Ashanti	ASL	13,13	12,25	12,38	−0,50	7754	2,6	0,79	15,7
28,38	20,88	Ashlnd C	ACI	28,38	27,50	27,75	+0,13	755	1,7	0,87	31,9
48,88	35,00	Ashland	ASH	43,50	42,38	43,13	−0,25	13150	2,6	2,15	20,1
16,25	11,25	AsiaPacFd	APB	13,00	12,63	12,75	−0,13	1424	0,0		
4,25	2,88	Asset Inv	AIC	4,25	4,13	4,13	−0,13	1042	9,2	0,54	7,6
142,50	107,50	ARCO	ARC	136,63	130,38	132,25	−3,50	27077	4,2	10,18	13,0
9,38	8,25	AustriaFd	OST	9,13	9,00	9,13	−0,13	1267	1,4	-0,04	
45,75	35,63	AutoData	AUD	42,88	39,50	41,38	−0,50	55915	1,1	1,67	24,8
37,63	19,50	Autozone	AZO	22,75	21,00	21,63		38679	0,0	1,13	19,1
29,13	20,38	Avalon	AVN	27,63	26,63	27,63	+0,75	2460	5,5	1,42	19,5
↑s 37,00	24,69	AveryDen	AVY	37,00	33,38	36,63	+1,88	15041	1,9	1,68	21,8
↑s 63,63	38,88	Avon	AVP	63,63	59,50	62,75	+2,50	21366	1,8	2,25	27,9
14,13	6,63	Aztar	AZR	8,38	7,88	8,00	−0,13	14304	0,0	-0,30	
34,75	15,75	BBN	BBN	25,00	23,63	23,88	−0,63	3241	0,0	-3,21	
55,38	25,75	BJ Svc	BJS	47,50	43,88	46,25	−0,25	31850	0,0	1,46	31,7
47,88	31,25	BancOne	ONE	45,63	43,13	45,38	+2,25	110120	3,4	3,23	14,1
↑ 65,75	43,75	BancoSant	STD	65,75	59,75	64,88	+4,13	21058	2,7	4,24	15,3
44,00	33,13	Bncp HawaBOH		42,88	41,63	42,50	+0,63	2290	2,8	3,23	13,2
s 37,13	23,06	BankNY	BK	36,88	35,00	36,63	+1,38	30484	2,6	2,47	14,8
71,63	44,88	BkBoston	BKB	71,38	67,75	71,25	+2,75	29154	2,5	3,99	17,9
↑ 113,25	66,50	BankAmer	BAC	113,25	104,75	111,63	+6,13	47457	1,9	7,31	15,3
90,88	63,00	BankersTr	BT	85,88	81,88	85,00		17611	4,7	6,78	12,5
37,75	23,75	Barnes&No	BKS	31,25	28,38	31,13	+2,63	8463	0,0	-1,66	
11,63	6,25	BattleMtn	BMG	7,25	6,50	6,50	−0,63	27646	0,8	-0,19	
44,50	32,50	Bausch&Lo	BOL	34,13	32,50	33,88		13501	3,1	1,47	23,0
48,13	39,75	Baxter	BAX	47,75	41,88	46,13	+3,38	51555	2,5	2,07	22,3
n 43,38	18,13	Bay Ntwks	BAY	23,25	21,63	21,75	−1,50	57211	0,0	-0,45	
32,25	20,63	BearSt	BSC	31,00	29,63	30,00	−0,50	18647	2,0	4,09	7,3
41,13	32,00	Beckman	BEC	39,75	38,38	39,50	+0,50	5682	1,3	2,58	15,3
s 51,50	35,50	BectonDck	BDX	50,00	48,13	49,25	−0,25	20490	1,1	2,23	22,1
74,88	55,13	BellAtlan	BEL	67,50	65,13	67,25	+0,75	28233	4,3	3,96	17,0
45,50	35,25	Bellsouth	BLS	44,50	42,38	44,38	+1,25	56523	3,2	2,88	15,4
41,75	32,50	Belo AH	BLC	39,50	37,63	38,13	+0,50	6648	1,2	2,11	18,1
41,25	28,25	Bemis	BMS	41,00	38,63	40,88	+1,75	2485	1,8	1,90	21,5
71,75	47,25	Benefícl	BNL	70,38	65,63	67,25	−2,75	16952	3,1	5,08	13,2
38000	30000	BerkHathA	BRK	34900	33900	34800	+700,00	7	0,0		
n 1220	990,00	BerkHathB		1165	1130	1155	+12,00	122	0,0		
26,25	9,75	BestBuy	BBY	10,13	9,75	10,00	−0,13	8037	0,0	0,30	33,3
15,88	7,63	BethSteel	BS	8,75	8,25	8,50	−0,13	24429	0,0	-3,15	
↑ 15,00	9,25	BeverlyEn	BEV	15,00	13,00	14,50	+1,75	50535	0,0	-0,16	
44,25	29,00	Black&Dec	BDK	34,50	33,25	33,50	−0,50	19902	1,4	1,64	20,4
42,13	23,63	BlockH&R	HRB	30,00	29,38	29,63	−0,38	10609	2,7	-0,01	
42,75	28,38	BlountA	BLT	40,75	39,13	40,63	+0,25	863	1,2	2,75	14,8
114,50	74,25	Boeing	BA	110,50	104,13	107,13	−2,75	84617	1,0	3,19	33,6
47,25	27,38	BoiseCas	BCC	36,25	34,38	34,50	−1,75	15174	1,7	-0,63	
15,88	8,13	BordenChm	BCU	9,88	9,25	9,50	−0,38	4049	4,2	0,13	73,1
↑ 44,88	19,38	BordersGr	BGP	44,88	36,38	44,63	+7,25	12117	0,0	-0,60	
43,00	28,38	BorgW Auto	BWA	41,75	39,75	39,88	−1,75	1482	1,5	3,20	12,5
25,13	20,13	BostonCel	BOS	23,38	22,75	22,75	−0,25	91	11,0	2,54	9,0
71,50	37,75	BostonSci	BSX	68,50	65,63	68,25	+0,25	32181	0,0	0,35	
↑n 31,00	26,50	BostonTec	BSN	31,00	29,38	31,00	+1,50	8231	0,0		
43,38	31,50	Bowater	BOW	41,25	40,25	40,75	−0,13	10735	2,0	4,71	8,7
↓ 17,38	5,38	Boyd Gam	BYD	7,00	5,38	6,38	−0,63	5544	0,0	0,31	20,6
26,25	20,13	Brazil Fd	BZF	23,38	22,88	23,38	+0,13	2654	2,4		
28,38	16,13	BreedTech	BDT	23,38	21,50	21,63	−1,75	2466	1,3	1,85	11,7
↑ 128,63	78,25	BristolMy	BMY	128,63	118,00	127,00	+6,50	55097	2,4	5,68	22,4
102,75	75,38	BritAir	BAB	98,00	95,00	95,25	−2,00	278	2,5	7,50	12,7
40,13	26,00	BritGas	BRG	36,50	34,50	35,75	+0,13	4711	6,9	0,45	79,4
144,88	97,50	BritPete	BP	142,38	139,50	141,63	+1,13	8230	2,6	6,27	22,6
70,63	49,25	BritTel	BTY	69,25	68,00	68,63	−0,50	6215	4,7	4,72	14,5
32,88	21,38	BrownFerr	BFI	32,75	29,13	32,50	+2,75	76279	2,1	-0,44	
26,00	17,25	Brunswick	BC	25,50	24,25	25,13	−0,25	21048	2,0	1,88	13,4
90,13	76,25	BurlStFe	BNI	89,38	86,88	87,50	−1,25	13515	1,4	5,70	15,4
s 24,38	13,25	Bush A	BSH	19,00	17,25	18,13	−0,75	535	0,8	1,30	13,9
5,88	2,88	CML	CML	3,38	3,00	3,25	+0,13	4155	1,2	-1,69	
117,50	95,75	CNA Finl	CNA	105,25	104,13	104,75	+0,50	1143	0,0	15,29	6,9
84,25	64,88	CPC	CPC	77,88	75,38	76,88	+0,88	24338	2,1	3,65	21,1
53,13	41,25	CSX	CSX	49,38	45,88	48,50	+0,75	30976	2,1	4,00	12,1
s 22,50	18,33	CUC Intl	CU	26,00	24,63	24,75	−1,25	66516	0,0	0,55	45,0
↑ 22,75	14,75	CWM MtgCWM		22,75	21,50	21,75	−0,25	9767	2,4	1,51	14,4
25,25	18,25	CableWire	CWP	23,75	22,38	22,50	−0,63	2776	2,3	1,30	17,3
n 31,63	30,13	CablDsgn	CDT	31,63	30,13	30,50		1057	0,0		
s 43,56	26,50	Cabletron	CS	35,75	33,38	34,75	+0,13	39330	0,0	1,20	29,0
n 35,75	28,75	Cadbury	CSG	32,13	30,13	30,88	−0,75	1440	3,5	1,94	15,9
s 45,00	21,38	CadenceD	CDN	39,50	37,00	38,25	−0,88	31237	0,0	1,40	27,3
↑ 38,38	19,88	CalEnergy	CE	38,38	36,00	38,38	+1,00	5453	0,0	1,60	24,0
14,50	9,50	CalgonCar	CCC	11,50	11,13	11,38	+0,13	2950	2,8	0,53	21,5
36,63	20,38	CallawayG	ELY	33,38	31,50	33,38	+2,38	33073	0,8	1,73	19,3
84,88	56,00	Camp Soup	CPB	83,25	80,63	83,00	+1,13	17793	1,9	2,70	30,7
41,88	23,75	CapOneFin	COF	41,25	38,88	40,00	−1,00	9982	0,8	2,30	17,8
s 65,38	36,75	CardHlth	CAH	63,13	60,63	62,63	+0,50	8409	0,2	1,33	47,1
↑ 36,75	24,50	Carnival	CCL	36,75	33,75	36,75	+3,00	13112	1,2	1,95	18,9
41,00	31,25	Carpenter	CRS	37,50	35,88	36,00	−0,88	1289	3,7	3,35	10,8
18,00	10,38	CarterWal	CAR	15,63	14,75	15,00	−0,50	2212	1,1	0,57	26,3
59,25	41,75	Case	CSE	53,75	50,88	53,00	−0,63	31179	0,4	4,61	11,5
7,63	3,50	CataLight	LTG	5,25	5,00	5,00	−0,13	356	0,0	0,21	23,8
81,00	61,63	Caterpillr	CAT	78,13	75,13	77,63	+2,38	39864	2,1	7,07	11,0
↓s 19,20	9,75	Cavalier	CAV	10,63	9,75	9,75	−0,63	4154	1,2	1,03	9,5
54,88	32,25	Ceridian	CEN	38,38	36,25	37,75	−0,25	30012	0,0	2,39	15,8
51,13	40,00	Champion	CHA	43,75	41,88	41,88	−1,63	13061	0,5	1,48	28,3
↑n 35,00	30,25	ChartrPwr	CHP	35,00	34,00	34,50	+0,50	1146	0,3	2,07	16,7
n 95,88	64,25	ChaseMan	CMB	93,50	87,75	92,50	+3,13	102643	2,4	5,02	18,4
↓s 38,88	19,00	Checkpt	CKP	21,38	19,00	20,88	+0,88	8321	0,0	0,54	38,7
69,50	51,63	Chevron	CHV	67,25	64,63	66,38	+0,13	48726	3,3	3,99	16,6
25,50	20,25	Chile Fd	CH	22,50	21,88	22,13	+0,13	786	2,8		
15,25	11,13	ChinaFd	CHN	13,75	13,25	13,63	+0,25	1249	0,6		
16,50	11,13	Chiquita	CQB	14,63	13,50	14,63	+0,75	12499	1,4	0,36	40,6
n 17,63	13,75	ChoiceHtl	CHH	16,00	15,25	16,00	−0,13	5967	0,0		
44,00	38,38	ChrisCraf	CCN	42,13	40,50	42,00	+1,13	3010	0,0	0,17	
s 36,38	25,88	Chrysler	C	35,88	34,75	34,88	−0,38	82904	4,6	5,03	6,9
s 56,75	40,88	Chubb	CB	55,50	52,63	54,50	+0,50	15420	2,0	3,85	14,2
↑ 26,25	18,88	Church&Dw	CHD	26,25	24,88	25,50	+0,50	2131	1,7	1,09	23,4
158,50	100,75	Cigna	CI	153,25	147,63	151,63	+1,88	8254	2,1	13,64	11,1
29,25	18,38	GncoMila	CMZ	23,25	22,13	23,00	+0,38	3223	1,6	3,19	7,2
38,75	25,50	CircuitCt	CC	35,75	33,63	35,13	+0,38	31451	0,4	1,52	23,1
44,63	29,38	CircusC	CIR	35,63	33,88	35,25	+1,25	25406	0,0	1,18	29,9
↑ 117,00	72,25	Citicorp	CCI	117,00	107,75	116,38	+7,00	71566	1,8	7,50	15,5
s 26,63	8,50	ClairesSt	CLE	14,75	13,25	14,25		12385	0,8	0,88	16,2
s 18,10	12,90	ClaytonH	CMH	14,25	13,38	14,00	+0,25	13227	0,6	0,96	14,6
↑ 120,00	78,38	Clorox	CLX	120,00	111,63	118,63	+7,00	9759	2,0	4,55	26,1
13,75	2,75	CstlPhys	DR	4,25	3,50	3,88	−0,38	2112	0,0	-5,58	
s 60,25	37,94	CocaCola	KO	58,50	55,00	57,88	+0,88	152613	0,9	1,35	42,9
↑ 57,13	25,13	CoColaEnt	CCE	57,13	55,00	56,88	+1,13	9557	0,2	0,85	66,9
25,63	13,25	CoeurDAl	CDE	16,25	15,13	15,25	−0,75	4026	1,0	-2,92	
n 38,00	31,13	Cognizant	CZT	34,13	32,13	32,13	−1,25	29870	0,0		
97,25	70,88	Colgate	CL	96,75	93,38	96,75	+2,50	16919	1,9	3,80	25,5
66,25	42,88	ColumbGas	CG	65,38	64,00	65,13	+1,00	9438	0,9	4,12	15,8
s 42,00	31,67	ColumHCA	COL	39,75	37,75	39,50	+1,25	90583	0,2	1,79	22,1
33,00	19,88	Comdisco	CDO	31,63	30,75	30,88	−0,75	1768	0,9	2,08	14,8
59,25	36,75	Comerica	CMA	57,75	55,13	57,13	+1,75	10300	3,0	3,55	16,1
n 33,25	25,63	CommBncp	CBH	30,00	28,50	29,88	+0,25	758	2,7	2,08	14,4
s 26,63	18,91	CompChile	CTC	25,25	24,38	24,88		5559	8,6	5,31	4,7
87,63	35,88	COMPAQ	CPQ	87,63	82,50	86,88	+5,75	126153	0,0	4,72	18,4
↑ 18,25	6,88	ComprhensC	MP	18,25	16,00	17,00	−0,13	2189	0,0	2,34	
s 30,88	8,19	CompUSA	CPU	21,00	17,00	20,50	+3,38	110276	0,0	0,77	26,6
s 67,88	37,63	CompAssoc	CA	47,25	44,13	45,38	+1,25	90984	0,2	0,82	55,3
54,75	37,63	ConAgra	CAG	51,88	50,13	50,50	+0,25	15931	2,2	0,95	53,2
107,63	63,75	Conrail	CRR	107,50	105,75	107,25	+0,75	13135	1,8	4,25	25,2
s 74,88	31,31	Conseco	CNC	74,25	69,75	73,50	+1,00	27999	0,3	4,33	17,0
26,88	16,25	ConFrght	CNF	25,63	24,75	25,38	+0,63	15552	1,6	1,59	16,0
↑ 18,75	6,38	CooperCos	COO	18,75	17,13	18,50	+1,13	3440	0,0	1,41	13,1
44,63	36,13	CooperInd	CBE	43,88	42,00	43,13	+0,50	18641	3,1	2,93	14,7
6,00	2,75	Coram	CRH	5,38	5,00	5,38	+0,25	12761	0,0	-1,81	
55,38	35,50	CoreStfn	CFL	50,00	48,13	49,75	+0,88	23432	3,8	3,57	13,9
46,25	30,88	Corning	GLW	36,38	34,13	35,63	−0,25	29565	2,0	1,50	23,8
s 45,00	21,06	Correct	CXC	31,63	29,88	31,25	−0,75	10506	0,0	0,32	97,7
31,13	19,75	CountrywdC	CR	30,50	29,50	29,88	−0,38	11142	1,1	2,36	12,7
↑s 33,38	24,00	Crane	CR	33,38	29,50	33,00	+3,25	11418	1,5	2,01	16,4
20,13	13,13	Crompton	CNK	19,13	17,88	18,75	−0,13	18734	2,9	-1,58	
59,75	40,63	CrownCork	CCK	58,50	55,38	57,50	+1,25	14099	1,7	1,98	29,0
↑ 54,88	36,88	CumminsE	CUM	54,88	50,38	52,63	+0,50	6184	1,9	4,01	13,1
16,50	9,13	CyprssSem	CY	13,13	12,50	12,75	−0,13	31540	0,0	0,63	20,2
15,75	12,38	Czech Rep	CRF	14,63	14,25	14,50		391	3,4		
37,25	27,63	DTE Enrgy	DTE	32,38	31,38	31,38	−0,75	16562	6,6	2,13	14,7
74,88	51,88	DaimlrBenz	DAI	72,25	69,00	72,25	+2,00	3859	0,0	-7,81	
35,50	27,25	Dana	DCN	33,25	32,38	32,63	−0,38	12345	3,1	3,01	10,8
↓ 14,00	7,00	Darden	DRI	7,63	7,00	7,25	−0,50	35477	1,1	0,50	14,5
19,13	9,00	DataGen	DGN	19,00	17,75	18,88	+1,13	15849	0,0	0,81	23,3
s 40,63	24,21	DaytonHud	DH	38,00	35,88	37,63	+1,13	24980	1,7	2,13	17,7
↑s 38,88	24,13	DeanWitt	DWD	38,88	36,13	38,13	+0,88	29475	0,7	2,79	13,7
47,13	34,50	Deere	DE	44,25	41,75	42,75	+0,13	30982	1,9	3,14	13,6
8,00	66,75	DeltaAir	DAL	81,63	78,25	79,00	−2,13	21950	0,3	1,79	44,1
↓n 22,13	18,25	DeutschTl	DT	18,75	18,25	18,63	−0,25	9949	0,0		
s 28,00	13,63	DeVRY	DV	26,50	26,00	26,25	+0,25	3894	0,0	0,64	41,0
n 15,50	11,13	Dial	DL	14,75	13,75	13,75	−0,50	12370	2,3	0,33	41,7
73,25	35,13	DiamndOff	DO	68,13	64,00	66,13	−1,75	16695	0,0	2,35	28,1
↓ 120,00	13,75	Diana	DNA	17,63	13,75	14,38	−3,00	10517	0,0	-0,93	
s 65,00	36,25	Diebold	DBD	60,13	56,00	59,00	+2,38	7648	1,2	2,12	27,8
76,50	28,38	DigitalEq	DEC	38,38	36,50	37,50	+0,50	66031	0,0	-2,47	
16,75	11,00	DimeBncp	DME	16,13	15,13	15,63		14899	0,0	0,95	16,5
24,50	16,00	Dimon	DMN	23,88	22,88	23,75	+0,50	1615	2,5	1,20	19,8
77,13	53,25	DisneyWlt	DIS	74,63	70,63	73,25	+2,00	75021	0,6	2,23	32,9
s 34,88	18,70	$ Gen	DG	31,25	29,75	31,00	+0,63	8477	0,8	1,16	26,7
↓n 30,00	12,63	DonnaKaran	DK	13,38	12,63	13,00	−0,13	2070	0,0		
38,88	29,38	DonneleyC	DNY	31,50	29,75	31,25	+0,25	15449	2,4	-1,04	
55,13	41,00	Dover	DOV	50,13	48,25	49,50	−0,50	17189	1,4	3,45	14,4
92,50	69,75	DowChem	DOW	80,13	76,38	77,13	−2,00	57820	3,9	6,96	11,1
41,88	31,88	DowJones	DJ	41,50	35,50	39,63	+3,13	45057	2,4	1,96	20,2
s 22,38	13,50	DowneyFin	DSL	21,63	20,88	21,13	−0,50	1857	1,5	0,81	26,1
53,00	43,38	DukePwr	DUK	47,75	46,88	46,88	−0,75	27800	4,5	3,37	13,9
66,75	20,88	Dun&Brad	DNB	25,13	23,88	24,00	−1,25	32662	3,7	0,69	34,8
112,63	73,00	Dupont	DD	112,63	101,88	109,63	+7,

INVESTIR

Bourse de New York

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
15,00	11,38	SingaprFd	SGF	12,38	12,00	12,38	+0,25	1446	1,1		
29,75	15,88	Singer	SEW	18,00	16,63	17,00	+0,38	19735	1,2	0,89	19,1
72,88	48,63	SmithKline	SBH	72,50	68,25	72,25	+2,00	32047	1,8	2,91	24,8
s 38,38	27,33	Snap-On	SNA	38,25	36,63	37,25	+0,13	5190	2,1	2,16	17,3
39,00	26,13	Sola Int	SOL	37,50	35,88	36,88	+0,13	1664	0,0	1,17	31,5
30,88	24,88	SonocoPrd	SON	27,38	26,63	26,75	−0,25	7280	2,5	1,81	14,8
67,88	57,38	Sony	SNE	67,75	65,13	67,38	+2,13	2809	0,6	1,26	53,5
12,00	8,75	Spain Fd	SNF	11,38	11,00	11,25	+0,13	659	1,4		
45,50	34,50	Sprint	FON	41,13	39,50	40,75	+0,88	43190	2,5	2,84	14,4
58,00	36,63	StdFedBk	SFB	57,50	57,00	57,38	+0,38	8521	1,4	3,03	18,9
s 39,13	23,63	StanleyWo	SWK	39,13	35,63	38,00	+1,25	27170	1,9	1,83	20,8
81,38	28,25	SterSftw	SSW	30,00	28,88	28,88	−1,00	6209	0,0	1,73	16,7
110,00	66,00	StuLnMkt	SLM	109,38	104,50	108,88	−0,13	9039	1,6	7,32	14,9
45,50	32,63	SummitBncp	SUB	44,75	43,50	44,38	−0,13	9387	3,2	3,26	13,6
32,63	21,88	Sun Co	SUN	26,63	25,63	26,38	+0,13	11732	3,8	-443	
s 49,88	22,81	Sunamer	SAI	47,50	46,13	46,13	−0,75	9353	0,9	2,06	22,4
29,75	12,00	Sunbeam	SOC	27,88	26,63	27,75	+0,75	25619	0,1	-2,37	
s 46,88	32,75	Sundstran	SNS	44,63	42,25	42,88	−0,38	7973	1,6	1,49	28,8
1,88	0,75	SunshineM	SSC	1,00	0,88	0,94		37885	0,0	0,06	15,6
s 52,50	33,25	SuntrusBk	STI	50,88	48,25	50,00	+1,13	12675	1,8	2,76	18,1
28,38	21,75	Superior	SUP	23,63	22,38	23,50	+1,00	3357	1,0	1,60	14,7
↑ 37,63	11,25	Swift Egy	SFY	37,63	32,25	36,50	+4,13	5619	0,0	1,09	33,5
22,75	19,50	SwissHFd	SWZ	20,00	19,63	19,88		1373	0,5		
34,00	21,63	Sybron	SYB	31,50	30,25	30,88	−0,63	2616	0,0	1,27	24,3
s 34,00	18,50	SynovusFn	SNV	33,25	31,88	32,38	+0,25	2191	1,4	1,23	26,3
↓n 20,38	13,13	TAG Heuer	THW	13,75	13,13	13,75	+0,38	903	0,0		
11,50	9,00	TaiwanEqt	TYW	10,63	10,38	10,50	+0,13	152	0,0		
25,38	19,50	TaiwanFd	TWN	23,38	22,63	23,38	+0,63	2200	0,0		
51,88	36,00	TambrandsI	TMB	41,75	40,00	41,00	+0,63	10458	4,5	2,25	18,2
59,13	37,13	Tandy	TAN	45,38	43,25	45,25	+1,50	14948	1,8	2,05	22,1
87,63	60,88	TelecomNZ	NZT	83,38	80,50	80,88	−2,25	627	5,0	4,13	19,6
↑ 87,75	47,00	TeleBrasil	TBR	87,75	84,25	87,25	+2,63	82612	0,0	2,62	33,3
32,13	21,38	TelArgent	TAR	31,00	26,88	30,50	+3,00	40493	3,4	3,32	9,2
75,25	43,00	TeleEspan	TEF	71,25	69,13	70,00	−2,63	14856	2,0	3,89	18,0
n 24,38	17,50	TelePeru	TDP	21,75	21,38	21,63		6820	2,7	0,39	55,5
39,25	27,88	TelMexico	TMX	38,38	36,75	37,63	+0,50	68572	2,4	5,47	6,9
21,75	16,88	TemplEmMk	EMF	20,38	20,00	20,13		1244	0,5	0,24	83,9
7,50	6,75	TemplGlIn	GIM	7,38	7,25	7,25		3340	8,3		
14,00	10,88	TemplViet	TVF	12,00	11,75	11,88		1306	2,6		
↑ 27,00	18,13	TenetHlth	THC	27,00	24,13	27,00	+3,13	120478	0,0	1,99	13,6
↓n 47,50	39,38	Tenneco	TEN	43,63	39,38	40,00	−3,50	35668	3,0	1,28	31,3
↑ 31,63	11,13	Teradyne	TER	31,63	27,50	30,88	+2,88	57384	0,0	1,10	28,1
15,00	12,00	Terra	TRA	14,88	13,25	13,25	−1,38	9529	1,2	1,72	7,7
↑ 80,50	40,50	TexasInst	TXN	80,50	68,25	78,38	+9,25	97624	0,9	-0,24	
43,75	38,50	TexasUtil	TXU	41,63	40,00	40,50	−0,75	21044	5,2	3,60	11,3
16,13	9,50	ThaiCapFd	TC	10,25	9,63	9,75	−0,25	1363	0,0		
27,13	15,88	Thai Fund	TTF	17,25	16,50	16,63	−0,50	1105	1,9		
s 44,38	29,75	ThermoEl	TMO	35,88	33,50	34,13	−1,75	20740	0,0	1,29	26,5
↑s 48,13	33,25	Thom&Bett	TNB	48,13	45,63	46,88	+1,00	4590	2,4	2,29	20,5
22,75	8,38	ThreeFive	TFS	15,13	14,25	15,13	+0,25	914	0,0	0,02	
45,25	29,75	TimeWarnr	TWX	39,25	37,88	38,50	−0,38	53757	0,9	-1,01	
56,00	31,25	TimesMir	TMC	48,13	46,25	47,25	−0,75	5207	0,8	-0,68	
61,13	36,63	TommyHil	TOM	51,75	48,50	51,25	+2,63	10609	0,0	1,92	26,7
40,88	33,88	TootsRoll	TR	38,50	37,88	38,38	+0,13	1152	0,8	1,96	19,6
53,38	40,25	Torchmark	TMK	52,75	50,88	51,75	−0,13	5039	2,2	4,35	11,9
37,63	21,88	ToysR Us	TOY	25,63	24,38	25,00	+0,13	82698	0,0	0,54	46,3
s 55,13	28,25	Travelers	TRV	53,88	49,75	52,38	+1,38	74414	1,1	3,50	15,0
s 44,13	31,50	Tribune	TRB	38,38	35,50	38,25	+2,13	28804	1,6	2,15	17,8
40,38	27,88	Trinova	TNV	40,00	38,13	38,50	−1,50	5315	2,1	3,35	11,5
59,50	40,00	TritonEn	OIL	50,75	47,88	49,75	−0,13	10445	0,0	1,16	42,9
s 20,75	12,38	TucsonEl	TEP	16,63	16,25	16,25		2768	0,0	1,19	13,7
n 55,50	38,25	Tupprware	TUP	53,63	46,88	46,88	−6,50	18299	1,9	2,79	16,8
59,38	34,63	Tyco Int	TYC	58,50	56,13	57,13	+0,38	16762	0,4	2,26	25,3
35,88	28,25	UST	UST	31,25	30,50	30,75	−0,25	26138	5,3	2,42	12,7
s 64,75	39,63	UAL	UAL	58,63	55,38	56,50	−1,75	13923	0,0	5,96	9,5
↑ 35,00	12,75	US Inds	USI	35,00	33,00	33,88	+0,63	2488	0,0	1,81	18,7
17,00	10,25	USX Delhi	DGP	16,63	15,88	16,25	−0,38	486	1,2	0,68	23,9
27,88	18,00	USX Mara	MRO	27,25	26,00	26,63	−0,38	41603	2,9	2,33	11,4
↓n 33,13	29,25	UltraDiam	UDS	31,25	29,25	29,38	−1,00	10116	3,7	1,73	17,0
35,38	22,63	Unicom	UCM	27,25	23,38	23,63	−3,50	121960	6,8	3,12	7,6
176,00	130,13	Unilvr NV	UN	167,50	164,50	164,50	−0,63	10992	2,1	8,01	20,5
49,88	36,38	UnionCar	UK	45,63	44,00	45,38	+1,25	22309	1,7	4,28	10,6
74,50	50,00	UnionPac	UNP	62,63	59,13	60,00	−0,63	28913	2,9	3,36	17,9
9,00	5,38	Unisys	UIS	7,13	6,88	6,88		14111	0,0	-0,34	
↑s 28,13	19,19	Utd Asset	UAM	28,13	27,25	27,75	+0,25	4121	2,5	1,27	21,9
14,75	11,75	UK Fund	UKM	14,13	13,63	13,75	−0,38	219	3,1	0,38	36,2
↑s 38,38	17,00	US Filter	USF	38,38	32,75	38,38	+5,50	27334	0,0	0,55	69,8
29,00	19,25	US Home	UH	26,13	25,50	25,63	+0,13	1294	0,0	3,55	7,2
37,50	27,25	US West	USW	33,13	32,00	32,88	+0,25	29106	6,5	2,51	13,1
s 71,38	49,75	UtdTech	UTX	71,25	67,38	69,75	+0,13	25707	1,6	3,45	20,2
45,75	28,75	Unocal	UCL	42,13	40,88	42,13	+0,88	46018	1,9	1,76	23,9
30,25	25,75	Utilicorp	UCU	27,88	27,13	27,63		3072	6,4	1,79	15,4
69,88	49,13	VF	VFC	66,88	65,00	66,50	−0,50	6264	2,3	2,79	23,8
62,88	40,50	Varian	VAR	55,75	52,63	55,00	+0,50	5877	0,6	3,43	16,0
52,63	28,75	Verifone	VFI	37,88	36,00	36,13	−1,00	7396	0,0	1,53	23,6
39,75	24,50	Vesta	VTA	39,13	33,00	37,88	+2,88	3741	0,4	2,44	15,5
32,25	13,50	Viad	VVI	16,50	15,25	15,75	+0,50	9948	2,0	0,85	18,5
45,75	33,00	Vodafone	VOD	45,13	42,75	43,00	−2,38	8099	1,8	1,54	27,9
70,00	28,25	Vons	VON	67,88	64,50	67,38	+1,00	3289	0,0	2,34	28,8
66,50	53,13	VulcanMat	VMC	60,25	57,88	59,50	+1,13	1375	2,8	5,36	11,1
13,75	7,38	WHX	WHX	8,88	8,63	8,63	−0,38	3184	0,0	1,14	7,6
↑ 37,50	22,75	WMX Tech	WMX	37,50	33,88	36,63	+0,88	102935	1,7	1,56	23,5
28,38	17,88	Waban	WBN	27,25	26,63	27,13	−0,13	4869	0,0	2,32	11,7
23,88	14,13	WabashNat	WNC	18,38	17,25	18,00	−0,38	1298	0,7	0,19	94,7
27,88	11,88	WackenhB	WAK	15,38	14,75	15,00		517	1,7	0,60	25,0
28,25	20,25	WalMart	WMT	24,13	22,75	23,75	+0,75	167609	0,9	1,27	18,7
43,63	30,00	Walgreen	WAG	42,13	39,13	41,13	+1,38	17809	1,2	1,54	26,7
s 35,63	25,75	Wallace	WCS	33,50	32,00	33,50	+1,13	2417	1,7	1,66	20,2
32,00	21,25	Warnaco	WAC	28,25	26,63	27,25	−0,63	8018	1,0	2,76	9,9
↑s 81,50	46,25	WarnerLamb	WLA	81,50	69,50	80,50	+4,13	72470	1,9	2,90	27,8
30,75	25,13	Wash NatlWt	WNT	28,50	28,13	28,50	+0,25	2637	3,8	3,07	9,3
351,75	276,75	WashPostB	WPO	334,00	326,00	334,00	+7,75	303	1,4	20,05	16,7
43,75	27,00	Watkins	WJ	27,25	23,75	26,75	+2,63	3299	1,8	0,36	74,3
38,13	23,13	Weathrfrd	WII	37,50	34,88	36,38	+1,00	8547	0,0	0,24	
39,13	23,38	Wellpoint	WLP	34,13	32,50	33,00	−1,13	5141	0,0	2,16	15,3
↑ 307,25	213,63	WellsFarg	WFC	307,25	290,13	304,75	+12,25	17269	1,7	12,21	25,0
23,38	16,75	Wendys	WEN	22,38	21,25	22,00	−0,25	13456	1,1	1,04	21,2
21,13	15,38	Westinghs	WX	19,38	18,38	18,38	−1,00	109053	1,1	2,14	
50,63	39,63	Weyerhser	WY	47,25	44,88	45,50	−2,00	22400	3,5	2,34	19,4
↓n 69,88	62,50	Willamtte	WLL	65,00	62,50	62,88	−2,38	4615	2,0	3,48	18,1
s 42,00	30,50	WillmsCos	WMB	40,75	39,50	40,13	+0,25	11733	2,6	2,17	18,5
↓ 38,00	29,88	WinnDixie	WIN	31,00	29,88	30,50	−0,50	12746	3,1	1,54	19,8
10,38	7,00	WinnebagoI	WGO	7,50	7,13	7,25	−0,25	1092	2,8	0,57	12,7
43,25	31,00	WolvTube	WLV	39,25	36,25	38,13	+2,00	1519	0,0	2,62	14,6
25,25	11,00	Woolworth	Z	20,88	19,75	20,38	−0,13	17208	0,0	0,96	21,2
62,88	48,38	Wrigley	WWY	60,00	55,38	58,13	+2,25	8232	1,8	1,92	30,3
s 61,00	41,04	Xerox	XRX	59,75	56,63	58,63	−0,25	40580	2,2	3,49	16,8
40,38	14,88	Zilog	ZLG	22,25	24,75	25,38	−2,13	3356	0,0	1,47	17,3
38,75	28,38	ZurichRe	ZRC	38,00	37,88	37,88		803	0,3	1,25	30,3

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 31 janvier 1997

A-G

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
1,19	0,16	A&A Foods	ANAFF	0,22	0,22	0,22	−0,03	107
2,13	2,63	ABAXIS	ABAX	4,00	3,00	3,50	−0,25	3272
↑ 27,13	13,38	ADAC Lab	ADAC	27,13	24,75	24,88		10185
3,38	2,13	ADAM Sftwr	ADAM	2,50	2,25	2,50	+0,25	666
s 40,25	16,25	ADC Tel	ADCT	38,75	33,50	35,88	−1,38	41890
58,25	40,00	ADVNTA A	ADVNA	48,38	46,38	46,75	−1,13	21287
3,22	1,19	ALPNET	AILP	1,75	1,56	1,69	−0,06	1863
19,63	8,50	ANTEC	ANTC	11,63	10,25	11,25	+1,50	12996
29,38	18,13	ASA Hldgs	ASAI	23,25	22,13	22,50	+0,06	7819
8,50	3,94	AST Resh	ASTA	5,13	4,50	5,06	+0,31	17765
13,88	3,00	Acclaim	AKLM	5,50	4,50	5,02	+0,52	11025
17,50	12,25	Aceto	ACET	13,75	13,00	13,13	−0,63	1012
↑s 21,75	7,75	ActnPerfm	ACTN	21,75	18,75	21,25	+1,38	9194
15,75	14,50	ActvApprl	AAGP	15,50	15,00	15,50	+0,25	1161
25,00	9,50	ActvVoice	ACVC	14,75	13,88	14,75	+0,50	822
15,38	10,00	Activision	ATVI	14,88	14,25	14,50	+0,06	3343
s 25,00	11,00	Acxiom	ACXM	18,13	16,75	17,63	−0,25	6986
s 46,88	17,50	Adaptec	ADPT	44,13	40,25	43,75	+0,88	120845
20,25	5,00	AdeptTech	ADTK	7,88	7,38	7,38	−0,31	1783
45,13	28,50	Adobe	ADBE	38,25	34,88	37,88	+1,88	56482
15,25	6,13	AdvLogcR	AALR	11,50	10,63	11,13	−0,25	6826
41,25	24,50	AdvTecLab	ATLI	35,25	32,50	33,38	−1,13	3487
21,25	8,06	AdvdTriss	ATIS	14,38	12,13	13,63	+1,13	27615
↑ 86,75	29,00	Agouron	AGPH	86,75	77,75	85,75	+5,13	22075
34,50	21,25	AirExpress	AEIC	31,75	29,75	31,69	+1,19	3282
4,75	1,94	AirMeth	AIRM	3,06	2,69	3,00		1899
11,13	5,75	AirSensor	ARSN	10,63	9,38	10,63	+0,88	1706
2,06	0,41	AirSen wt	ARSNW	2,00	1,50	1,94	+0,25	342
↑ 72,50	52,88	AkzoNobel	AKZOY	72,50	70,00	70,38	−1,50	5117
19,75	8,38	AldduNkn	ALDNF	12,38	11,50	12,00	−0,19	2967
29,25	22,50	Alex&Bald	ALEX	26,75	25,00	26,00	−0,25	2296
2,81	0,94	AllAmer	SEMI	1,28	1,06	1,16	+0,09	3907
22,88	10,50	AlliancePh	ALLP	13,25	12,38	12,63	−0,13	7196
10,38	6,44	AlldWaste	AWIN	9,75	9,25	9,38	−0,13	8723
5,50	2,75	Aloette	ALET	3,13	3,00	3,13	+0,13	60
5,78	0,50	AlphaMicro	ALMI	1,72	1,38	1,69	+0,25	4293
17,25	11,50	AlphaNet	ALPH	16,38	15,13	16,00		1325
36,50	5,25	Amati	AMTX	14,38	12,63	13,50	+0,25	11149
57,50	32,50	AmBankers	ABIG	56,00	54,50	55,50	+0,25	2455
24,00	10,50	AmBusInfo	ABII	23,00	21,75	22,38	−0,75	1904
30,50	23,50	AmGreet	AGREA	29,63	27,63	28,31	−1,19	18992
s 31,83	17,92	AHPatient	AHOM	26,25	23,13	23,88	−0,50	4522
32,00	9,25	AmMobile	SKYC	13,25	12,25	12,38	−0,63	769
8,13	5,44	AmerPac	APFC	8,00	7,50	7,88	+0,38	855
12,88	5,25	AmPhyscn	AMPH	7,50	6,81	7,00	+0,13	668
31,50	8,00	AmerPwr	APCC	28,00	21,75	26,94	−0,56	83965
8,50	4,88	AmRecCent	AMRC	8,25	8,13	8,13		791
14,75	8,25	AmSafety	RAZR	14,75	14,00	14,63	+0,38	1296
7,81	3,63	AmSftwr	AMSWA	7,38	6,50	6,94	−0,19	2466
↑ 7,06	1,25	AmesDept	AMES	7,06	6,25	6,31	−0,06	32004
66,50	51,38	Amgen	AMGN	57,25	54,88	56,38	+0,13	122845
7,50	2,75	Amistar	AMTA	4,50	3,88	4,31	+0,44	547
9,88	5,13	Amtech	AMTC	7,50	6,25	6,75	−0,63	2053
15,25	7,00	Amylin	AMLN	14,38	13,75	13,88		8218
50,75	33,50	AnchorGmng	SLOT	41,00	36,00	37,00	+1,00	2270
5,56	2,88	Angeion	ANGN	5,56	4,81	5,00	−0,38	5939
38,25	24,50	Apollo A	APOL	35,75	30,75	33,25	−2,38	14390
30,25	16,00	Apple	AAPL	17,25	16,50	16,63	−0,25	81702
28,38	11,25	AppleSth	APSO	15,00	13,50	14,88	−0,25	19549
34,25	18,00	Applebees	APPB	30,13	25,50	27,00	−2,25	21401
↓ 14,00	5,25	ApldInnov	AINN	5,63	5,25	5,63		1484
49,63	21,75	ApldMat	AMAT	49,63	42,88	49,38	+4,50	190852
s 19,75	16,33	ArborDrug	ARBR	19,38	17,75	19,13	+0,88	10074
33,75	23,00	ArborSftwr	ARSW	30,63	28,38	29,75	+1,25	5413
11,25	9,13	ArcticCat	ACAT	11,00	10,25	10,44	−0,31	3804
9,38	4,13	Ark Best	ABFS	4,88	4,13	4,75		2778
↓ 11,75	4,38	Artisoft	ASFT	5,25	4,38	4,50	+0,06	6136
80,25	38,25	Ascend	ASND	77,50	68,75	69,63	−8,13	158864
8,88	21,38	Atmel	ATML	47,00	41,63	46,38	+3,25	139548
44,25	18,50	Autodesk	ADSK	33,00	30,63	31,63	−0,63	24640
26,00	10,13	Avid Tech	AVID	12,13	10,75	12,00	+1,13	3093
s 51,00	25,00	BMC Soft	BMCS	46,75	41,88	43,38	−2,88	104139
10,75	3,25	BanyanSys	BNYN	5,06	4,38	4,44	−0,31	5262
s 31,75	18,25	BedBath	BBBY	30,38	27,25	27,50	−2,13	35557
19,00	11,75	Bell Cable	BCMPY	15,50	13,63	14,13	−1,00	8124
10,38	5,50	BellSport	BSPT	6,25	5,50	5,75	−0,06	2313
19,50	10,88	BenJerryA	BJICA	12,75	11,50	11,75	−1,00	945
↓ 10,75	6,75	BigRock	BEERF	7,38	6,75	7,00	−0,25	163
↑s 50,25	25,50	Biogen	BGEN	50,25	46,25	46,75	+0,75	68283
18,50	10,25	Biomatrix	BIOX	15,50	14,25	14,75	−0,25	663
1,72	0,81	Biomech	BCAM	1,06	1,00	1,00	−0,03	3024
9,88	1,88	Biomerica	BMRA	4,13	3,25	4,00	+0,38	906
19,63	12,50	Biomet	BMET	15,63	14,50	15,50	+0,63	29016
43,25	15,75	Black Box	BBOX	39,50	34,88	37,50	−1,75	16389
s 6,75	2,50	BlyvoorG	BLYDY	3,25	2,88	3,00	−0,09	978
9,00	3,88	Boomtwn	BMTN	7,75	6,88	7,38	+0,13	479
21,25	4,75	Borland	BORL	6,63	6,13	6,38		9736
41,50	24,13	BstnChckn	BOST	37,00	34,13	34,63	−1,63	70708
2,00	0,53	BostnLife	BLSI	1,00	0,78	0,84	−0,06	20730
3,06	0,31	BrimmErg	BRIMF	2,88	2,44	2,50	−0,25	2211
37,00	12,13	Broadbnd	BBTK	14,38	12,50	14,00	+1,75	3141
53,50	22,00	Brodrbnd	BROD	34,25	30,38	30,88	−3,31	24545
n 5,50	3,06	BuffIsfntn	BLGMY	4,06	3,63	3,63	−0,31	484
15,75	7,50	Buffets	BOCB	8,25	7,75	8,00	+0,13	10637
s 55,50	8,63	BusObjct	BOBJY	14,88	12,63	14,38	−0,19	14488
73,50	21,50	CCube	CUBE	38,00	36,00	36,00	−0,98	30502
25,88	11,25	CNS	CNXS	15,75	13,63	15,38	+1,00	15444
↑ 13,88	7,00	COR Thera	CORR	13,88	12,25	13,63	+0,38	9619
51,00	22,50	CablDsgn	CDTC	32,25	28,75	31,75	+3,00	1666
↑ 7,50	4,25	Calgene	CGNE	7,50	4,94	7,34	+2,28	132654
20,75	11,88	CalMicrow	CMIC	17,25	15,88	16,63	+0,13	2323
s 37,25	14,67	CbrdgeTch	CATP	32,50	28,75	28,75	−2,63	16921
4,00	0,56	Camelot	CAML	0,75	0,59	0,69	+0,03	6919
39,50	19,00	CanandguaB	WINEB	33,00	32,00	32,00		10
13,63	7,75	CpstnPhrm	DOSE	12,13	11,13	11,56	−0,56	8797
↑ 45,38	31,25	CarlComm	CCTVY	45,38	40,75	45,38	+4,63	1514
50,88	6,88	Carringtn	CARN	7,88	7,25	7,44	−0,06	2525
s 91,25	25,50	CascdeCom	CSCC	42,00	37,50	39,75	−1,25	334195
↓ 9,75	2,56	CasinoAm	CSNO	3,06	2,56	2,75	−0,31	4625
10,13	3,75	CatoA	CACOA	4,13	3,94	4,00	−0,13	6216
26,00	18,50	CelestSeas	CTEA	22,75	21,50	22,25	+0,25	1182
40,88	23,00	Centocor	CNTO	39,13	34,13	38,25	+4,75	107582
6,75	2,63	CenturaSf	CNTR	5,88	4,38	5,00	+0,63	13049
↓ 10,13	5,00	CentyComA	CTYA	5,75	5,00	5,00	−0,75	3439
8,38	2,69	Charming	CHRS	4,88	4,56	4,75	+0,19	10645
3,03	0,72	Checkers	CHKR	2,31	1,84	2,03	−0,34	19980
25,25	10,50	Checkfree	CKFR	15,50	14,13	14,25	−0,50	19130
26,50	8,13	ChipsTec	CHPS	14,50	13,50	13,63	−0,63	29534
s 29,81	16,75	Chiron	CHIR	19,25	18,38	18,63	−0,25	41363
63,50	45,75	Cintas	CTAS	58,50	57,00	57,00	+0,25	5143
27,25	12,63	CirrusLog	CRUS	15,88	14,75	15,56	+0,19	49883
s 75,75	40,50	CiscoSys	CSCO	71,50	65,50	69,75	+1,13	620736
s 56,75	15,50	Citrix	CTXS	48,00	44,00	46,25	+0,25	8636
5,25	1,06	ClearlyCdn	CLCDF	1,88	1,72	1,88	+0,03	3207
30,50	11,75	Cognex	CGNX	21,00	17,25	19,13	−1,00	38466
56,00	30,13	Coherent	COHR	48,25	44,88	48,25	+2,25	5460
n 9,13	4,50	ColossalRs	CLPZF	5,50	4,61	4,88	−0,75	563
s 30,63	16,33	Comair	COMR	22,88	19,63	20,38	−2,25	39463
21,38	13,75	ComcastA	CMCSK	18,50	17,13	18,38	+1,25	68993
12,88	5,75	Comdial	CMDL	8,88	8,38	8,50	+0,13	786
↓ 9,25	3,44	Comprssnl	CLIX	3,88	3,44	3,56	−0,25	4832
13,88	6,25	CompuCom	CMPC	10,25	7,25	8,13	−1,88	30584
4,50	0,53	CmpuMed	CMPD	1,19	1,03	1,06	−0,13	2403
n 35,50	8,63	CompuSrv	CSRV	11,63	10,38	11,00	−0,25	30882
54,00	15,00	CmptrHrzn	CHRZ	37,00	30,25	31,88	−2,63	9369
10,50	4,00	CmptrNet

L'Iron Ore passe aux mains d'une compagnie australienne

North a acheté les participations de Bethlehem Steel Corp. et de National Steel Corp.

François Riverin

La compagnie australienne **North** a acheté les participations de 37,6 % de **Bethlehem Steel Corp.** (New York, *BS*, 8,37 $ US) et de 21,7 % de **National Steel Corp.** (New York, *NS*, 9,75 $ US) dans **Iron Ore Co. of Canada** pour une somme de 145 M$ US et 85 M$ US respectivement.

Iron Ore emploie 2 400 travailleurs à son exploitation minière de Labrador City, à Terre-Neuve, et à ses installations portuaires et ferroviaires de Sept-Îles, au Québec. La compagnie possède le chemin de fer qui relie les deux complexes.

Dofasco (Mtl, *DFS*, 25,80 $), **Mitsubishi Group** et **Labrador Iron Ore Royalty Income Fund** sont les autres actionnaires de Iron Ore, se partageant 6,9 %, 21,8 % et 12 % des actions respectivement.

Iron Ore a dégagé un bénéfice net de 31,2 M$ US en 1995, sur des revenus de 407,7 M$ US.

Les résultats de 1996 ne sont pas disponibles.

Exploitation des ressources naturelles

North est engagée dans l'exploitation des ressources naturelles, notamment dans l'or, le cuivre, l'uranium et les pâtes et papiers.

Si les actionnaires minoritaires d'Iron Ore approuvent la transaction, il s'agirait de la première exploitation de North en Amérique du Nord.

Les revenus de North ont atteint 824 M$ US en 1996. ■

Steve Boutin joint la firme Van Berkom et associés

Le 17 janvier dernier, **Steve Boutin** a joint les rangs du spécialiste des titres à faible capitalisation **Van Berkom et associé**, à titre de gestionnaire de portefeuille.

M. Van Berkom a réussi à convaincre M. Boutin, 27 ans, de revenir à Montréal après quatre ans à Toronto et à Vancouver.

M. Boutin était jusqu'à tout récemment analyste financier pour la firme de gestion de Toronto **I.A. Michael**, gestionnaire des fonds communs performants **ABC**. **Irwin Michael** est un chasseur d'aubaines. **Le fonds d'actions canadiennes ABC Fundamental Value** se classe régulièrement dans le palmarès des meilleurs rendements sur cinq ans. Le fonds équilibré **ABC Fundamental Value** a surpassé l'ensemble de ses pairs en 1996 et sur cinq ans.

Auparavant, M. Boutin a travaillé deux ans à Vancouver pour **C.M. Oliver** et **Value Search**. Il a commencé sa carrière chez **Cote 100**, de Saint-Bruno.

Van Berkom et associés gère 720 M$ d'actif pour les caisses de retraite uniquement dans les titres à faible capitalisation. Van Berkom ne gère qu'un produit au détail, le **Fonds d'actions canadiennes à petite capitalisartion Hyperion**, commercialisé par **Talvest**. (DB) ■

Les Papiers Scott préparent le marché à une offre moins généreuse

Dans un communiqué publié à la demande de la **Bourse de Toronto** pour expliquer la hausse de son titre, les **Papiers Scott** (Tor., *SPL*, 23,10 $) ont préparé les investisseurs à une offre publique d'acquisition inférieure au prix du marché.

Après avoir grimpé de 2,50 $, à 26 $, la semaine du 27 janvier, le titre a retraité de 2,90 $, à 23,10 $, le lundi 3 février.

Les Papiers Scott sollicitent des offres pour l'ensemble de leurs actions en circulation.

« Je suis heureux que le processus de vente tire à sa fin. L'augmentation du prix de nos actions au cours des derniers jours me préoccupe car nous ne prévoyons pas nécessairement clore la transaction au nouveau cours », a déclaré **David J.M. Erskine**, président des Papiers Scott. (DB) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	21,80 $	par action A	30-01-97
Central Fund	5,89 $	par action A	30-01-97
Fonds COTE 100 Amérique	21,28 $	par part	31-01-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	25,13 $	par part	31-01-97
Fonds COTE 100 EXP	18,57 $	par part	31-01-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,77 $	par part	31-01-97
Fonds COTE 100 US (en $US)	10,69 $	par part	31-01-97
Fonds Vision Europe	15,40 $	par part	31-01-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,09 $	par part	28-01-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,43 $	par part	29-01-97
United Corp.	57,58 $	par part	30-01-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes mensuelles		
	31 déc. 96	31 déc. 96	30 nov. 96	31 déc. 95
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	13,39	11,931	12,698	11,262

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	31 déc. 96	24 janv. 97	17 janv. 97	26 janv. 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	12,94	11,571	11,643	11,308
Barreau du Québec				
•Équilibré	13,77	11,888	11,996	11,248
•Obligations	10,63	10,642	10,717	10,648
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,61	11,968	12,054	11,298
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	5,20	34,325	34,303	34,325
•Obligations	13,60	37,846	37,906	37,444
•Actions	27,80	41,458	41,851	37,019
•Équilibré	21,40	43,862	44,347	40,956
•International	11,60	9,244	9,418	9,421
•Américain	19,50	10,767	10,864	10,171
•Croissance (4 mois)	6,90	10,555	10,799	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	15,40	13,048	13,173	12,216
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	16,42	61,498	62,089	53,310
•Fonds de placement	20,77	18,340	18,544	16,477
•Marché monétaire	4,86	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,22	10,366	10,390	10,658
•Actions canadiennes	20,00	12,980	13,202	11,651
•Actions internationales	6,73	8,798	8,922	8,814
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	12,40	12,095	12,152	11,646
•Actions canadiennes	22,60	17,346	17,577	14,679
•Obligations	9,40	11,214	11,235	10,967
•Court terme	5,20	9,602	9,598	9,789
•International-actions (1)	16,50	15,439	15,516	14,464
•Croissance et revenus	13,50	10,846	10,916	10,308
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	16,14	42,784	43,140	37,391
•Obligations	11,78	11,023	11,097	10,070

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 31 janvier 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 362 8	Italie	Lire	1 205,600 0
Afrique française	Franc CFA	413,330 0	Jamaïque	Dollar	24,822 1
Allemagne	Mark	1,224 2	Japon	Yen	90,750 0
Antilles anglaises	Dollar	2,007 9	Liban	Livre	1 149,700 0
Argentine	Peso	0,743 5	Maroc	Dirham	6,845 2
Australie	Dollar	0,966 9	Mexique	Nuevo peso	5,820 0
Autriche	Schilling	8,620 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,650 0
Bahamas	Dollar	0,743 7	Norvège	Couronne	4,844 3
Barbade	Dollar	1,495 7	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,076 2
Belgique	Franc	25,260 0	Pakistan	Roupie	29,910 0
Bermudes	Dollar	0,743 7	Pays-Bas	Florin	1,375 4
Brésil	Real	0,777 3	Pérou	Newsol	1,949 9
Chili	Peso	313,990 0	Philippines	Peso	19,590 0
Chine	Renminbi	6,167 2	Porto-Rico	Dollar	0,743 7
Colombie	Peso	768,020 0	Portugal	Escudo	122,880 0
Cuba	Peso	14,129 5	Rép. dominicaine	Peso	10,670 0
Danemark	Couronne	4,668 1	Rép. tchèque	Koruna	20,638 8
Egypte	Livre	2,523 2	Roumanie	Leu	4 221,759 5
Espagne	Peseta	103,850 0	Royaume-Uni	Sterling	0,463 3
États-Unis	Dollar	0,743 7	Russie	Rouble	3 968,985 4
Finlande	Mark	3,644 5	Singapour	Dollar	1,046 2
France	Franc	4,133 3	Slovaquie	Koruna	22,850 0
Grèce	Drachme	192,860 0	Sri Lanka	Roupie	42,590 0
Haïti	Gourde	11,627 8	Suède	Couronne	5,431 4
Hong Kong	Dollar	5,758 2	Suisse	Franc	1,061 9
Inde	Roupie	26,635 8	Tunisie	Dinar	0,758 9
Iran	Rial	2 230,980 0	Turquie	Lire	86 016,960 0
Israël	New shequel	2,456 6	Venezuela	Bolivar	350,830 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.



INVESTIR

Résultats financiers

Cascades maintient une bonne rentabilité et entrevoit 1997 avec optimisme

Renée Claude Simard

Cascades (Mtl, *CAS*, 8,20 $) a dégagé un bénéfice net de 85,2 M$ (1,12 $ par action) pour l'exercice 1996, comparativement à 113,4 M$ (1,51 $ par action) en 1995.

Les résultats de 1996 tiennent compte de gains non récurrents totalisant 13,2 M$ découlant de désinvestissements entrepris dans le cadre de sa stratégie de concentration sur ses activités de base (produits d'emballage en carton plat et carton caisse, papiers fins et papiers tissus).

Le président et chef de la direction de la société, **Laurent Lemaire**, est satisfait de ces résultats, compte tenu de la baisse importante des profits de l'industrie. « Ces excellents résultats proviennent d'une stratégie de diversification dans des secteurs d'activité complémentaires de l'industrie des pâtes et papiers. »

Le chiffre d'affaires a fléchi de 8 % par rapport à 1995 : il s'est établi à 2,1 milliards de dollars. Ce recul est principalement attribuable à la cession d'usines ainsi qu'aux réductions importantes des prix de vente des cartons plats, des cartons caisses, des papiers fins et de la pâte. Cependant, le revirement rapide de sa filiale de papier tissu, **Les Papiers Perkins** (Mtl, *PKN*, 6,70 $), ainsi que la comptabilisation des ventes de cette dernière pour l'année complète ont diminué l'impact des éléments mentionnés précédemment. Perkins a réalisé des ventes de 242,6 M$ pour l'exercice 1996, contre 251,9 M$ (pro forma) en 1995. Perkins a dégagé un bénéfice net de 37,5 M$ (0,88 $ par action) pour l'exercice de 1996, contre une perte nette (pro forma) de 7,6 M$ (0,20 $ par action) en 1995.

Perkins a annoncé des investissements totalisant 120 M$ répartis sur trois ans. De ce montant, 90 M$ seront investis afin d'augmenter la capacité de fabrication de ses papiers tissus de 30 % et d'accroître la capacité de transformation des usines. Le solde des investissements servira à maintenir et améliorer l'efficacité des équipements existants.

Les montants investis seront répartis comme suit : 42 M$ à Kingsey Falls, 37 M$ à Rockingham, 17 M$ à Lachute, 18 M$ à Candiac et 6 M$ à Laval. Ces investissements seront financés par les fonds autogénérés et par des financements bancaires.

Par ailleurs, **Rolland** (Mtl, *RL*, 8,50 $), une autre filiale de Cascades, vient de signer une lettre d'intention en vue d'acquérir **Provincial Papers**. La transaction est évaluée à 26 M$. Cette acquisition permettra à Rolland de doubler sa capacité de production.

Provincial, qui exploite une usine à Thunder Bay, emploie plus de 700 personnes. Avec ses trois machines à papier, elle peut produire 166 000 tonnes de papiers fins couchés. Ses produits sont ven- ➜

Déclarations de dividendes

- Athabaska Trust : div. trim. de 0,71 $ et div. spécial de 0,09 $ payables le 15 février aux actionnaires inscrits le 8 février.
- Canadian Utilities : hausse du div. trim. de 0,37 $ à 0,39 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 12 février.
- Chum : div. trim. de 0,02 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 14 février.
- CT Financial Service : div. trim. de 0,23 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 7 mars.
- Dominion Textile : div. trim. de 0,05 $ payable le 11 avril aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Dover Industries : div. trim. de 0,15 $ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 7 février.
- Enermark Income Fund : div. mensuel de 0,075 $ et div. spécial de 0,075 $ payables le 20 février aux actionnaires inscrits le 10 février.
- Fahnestock Viner Holdings : hausse du div. trim. de 0,05 $ à 0,06 $ US payable le 21 février aux actionnaires inscrits le 10 février.
- Fletcher Challenge : div. trim. de 0,15 $ payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 3 mars.
- General Motors : div. trim. de 0,50 $ US payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 6 février.
- Imasco : hausse du div. trim. de 0,27 $ à 0,30 $ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 28 février.
- Island Telephone : div. trim. de 0,32 $ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 28 février.
- Jean Coutu : div. trim. de 0,03 $ payable le 20 février aux actionnaires inscrits le 6 février.
- Métro-Richelieu : hausse du div. trim. de 0,06 $ à 0,08 $ payable le 3 mars aux actionnaires inscrits le 10 février.
- Multibanc NT Financial : div. de 0,07 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Oil Sands (Canadian) : div. trim. de 0,38 $ payable le 14 février aux actionnaires inscrits le 7 février.
- Optimum Général : div. trim. de 0,04 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Petro-Canada : reçu de dépôt de 0,05 $ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 3 mars.
- Potash : div. trim. de 0,36 $ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 22 avril.
- Radiomutuel : div. trim. de 0,12 $ payable le 12 février aux actionnaires inscrits le 30 janvier.
- Realfund : div. mensuel de 0,09 $ payable le 17 février aux actionnaires inscrits le 7 février.
- Riverside Forest : div. trim. de 0,04 $ payable le 17 février aux actionnaires inscrits le 7 février.
- Royal Trust Real Estate : div. trim. de 0,6635 $ payable le 10 février aux actionnaires inscrits le 3 février.
- Seagram : div. trim. de 0,1650 $ US payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 28 février.
- Sears Canada : div. trim. de 0,06 $ payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Shell Canada : div. trim. de 0,45 $ payable le 14 mars aux actionnaires inscrits le 14 février.
- SR Telecom : div. trim. de 0,015 $ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 14 février.
- Suncor : div. trim. de 0,34 $ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 14 mars.
- Timberwest Forest : div. trim. de 0,08 $ payable le 14 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- United Corps : div. trim. de 1,86 $ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- Westcast Industries : div. trim. de 0,03 $ US payable le 25 février aux actionnaires inscrits le 10 février.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Kaufel	10 février	09 h 30	Montréal Hilton Aéroport, Dorval
Idéal Métal	11 février	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Groupe Covitec	13 février	10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
Télé-Métropole	17 février	11 h 00	1600, de Maisonneuve Est, Montréal
Sportscène	18 février	15 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Vidéotron (Gr.)	18 février	11 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Azimut	20 février	11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
IPL	21 février	15 h 00	Château Frontenac, Québec
Benvest Capital	25 février	15 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Banque Laurentienne	04 mars	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Sans frais.

(Votre REER étant autogéré, pourquoi devriez-vous payer des frais de gestion ?)

VOUS NE DEVRIEZ PAS ! C'est bien pourquoi vous êtes exempté des frais de gestion annuels. L'investissement initial minimum requis est de 15 000 $. Et nos commissions sur les opérations boursières au Canada sont parmi les plus basses. Composez le 1 800 463-7081 pour en savoir plus.

Courtage Réduit Scotia

® Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. Membre FCPE.

LE FONDS COTE 100 RÉA-ACTION LÈVE 3,5 M$ EN 1996

Le Fonds COTE 100 RÉA-ACTION, sous la gestion de l'équipe COTE 100, a complété sa deuxième levée de fonds avec un total de 3,5M$ pour l'exercice 1996. Ses souscripteurs devraient obtenir la déduction fiscale maximale prévue de 100% au provincial. La particularité du fonds est d'investir principalement par le biais de placements privés dans des compagnies admissibles au Régime d'épargne-action du Québec et choisies par COTE 100. Depuis son lancement en novembre 1995, le fonds a obtenu un rendement composé de 37,2% au 31 décembre 1996. La cuvée 1996 comporte les sociétés suivantes admissibles au remplacement RÉA jusqu'au 31 décembre 1999 :

LOGISTEC CORPORATION
Chef de file des services de manutention spécialisés, destinés au secteur maritime et aux sociétés industrielles.

MALOFILM COMMUNICATIONS
Oeuvre dans la production, la distribution et la vente internationale de longs métrages, d'émissions de télévision et de produits multimédias.

ROCTEST
Engagée dans la fabrication d'instruments de mesure utilisés dans le domaine de la géotechnique et des structures de gros ouvrages tels que les barrages.

MICROTEMPUS
Se spécialise dans la conception et la mise en marché de logiciels de communications entre micro-ordinateurs, réseaux locaux et ordinateurs centraux dans un contexte d'interconnexion.

BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc. a participé aux placements privés.
La levée de fonds 1997 commence immédiatement.
MTL : 461-2826 • 1 800 454-COTE
E-mail : cote100@cote100.com
Page WEB : http//www.cote100.com

BNP Banque Nationale de Paris (Canada)

COTE 100

Résultats financiers

dus partout en Amérique du Nord. Les activités combinées de Rolland et de Provincial auront une capacité totale de 300 000 tonnes et des ventes d'environ 650 M$.

Rolland a enregistré en 1996 la deuxième meilleure performance de son histoire. La société a enregistré un bénéfice net de 9,4 M$ (1,22 $ par action) en 1996, contre 15,4 M$ (2 $ par action) en 1995. Cette baisse résulte essentiellement de dévaluations de stocks chez **Les Papiers Graphiques** et des coûts associés à l'ouverture du centre de distribution en Colombie-Britannique.

Le chiffre d'affaires de Rolland a glissé de 6,6 % par rapport à 1995, à 409,9 M$. Ce recul reflète les baisses des prix de vente dans les secteurs des pâtes et papiers et de la distribution.

Cascades entrevoit l'exercice de 1997 avec optimisme. Elle prévoit une bonne année en ce qui a trait à la demande pour chacun de ses produits. Elle s'attend aussi à des hausses de prix en cours d'année. De plus, elle compte tirer profit de ses récents investissements qui lui ont permis d'augmenter ses expéditions de 16 % au cours du quatrième trimestre de 1996, comparativement à la période correspondante de 1995.

Cascades entend poursuivre sa stratégie de concentration dans ses activités de base ainsi que l'optimisation de ses installations.

La société, dont le siège social est situé à Kingsey Falls, encouragera les synergies entre ses différents groupes d'exploitation. Elle étudie également des projets d'acquisition, de partenariat et d'investissements en immobilisations à l'intérieur de chacun de ses groupes.

Au niveau des papiers fins, les prix de vente devraient augmenter et Rolland devrait continuer d'afficher une bonne performance. Du côté des papiers tissus, Perkins devrait connaître une bonne croissance compte tenu de ses projets d'investissements. ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 81 **Améliorations : 51** **Détériorations : 25**

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Abitibi-Price	(9 000)	90 000	(0,10)	0,95	625 000	740 000	3 m.	31-Déc-96
	104 000 [3]	272 000 [3]	1,14	2,90	2 590 000	2 782 000	12 m.	31-Déc-96
Acier Leroux	9 687	12 327	0,72	1,01	311 450	305 327	12 m.	31-Oct-96
Alexa Ventures	61	81	n.d.	n.d.	1 040	1 315	3 m.	28-Déc-96
Architel Systems	1 094	447	0,08	0,05	7 169	3 588	3 m.	31-Déc-96
Ariel Resources	(195) [3]	n.d.	(0,01)	(0,09)	4 871	n.d.	12 m.	30-Sep-96
Astral Communications	1 800	1 100	0,14	0,09	83 800	88 900	3 m.	30-Nov-96
Athabasca Oil	18 693	s.o.	0,69	s.o.	73 225	s.o.	3 m.	31-Déc-96
	53 921	s.o.	1,99	s.o.	254 299	s.o.	12 m.	31-Déc-96
Autrex	193	64	0,03	0,01	3 764	3 554	3 m.	31-Oct-96
	102	(613)	0,02	(0,11)	14 052	12 245	12 m.	31-Oct-96
BCE	410 000 [2]	270 000	1,29	0,86	8 463 000	7 422 000	3 m.	31-Déc-96
	1 076 000 [2]	695 000	3,40	2,23	28 167 000	24 624 000	12 m.	31-Déc-96
Buhler Industries	983	887	0,04	0,04	17 694	14 259	3 m.	31-Déc-96
Cam-Net Communications	(17 520)	(18 866)	(0,44)	(1,05)	34 570	34 088	9 m.	30-Nov-96
Cambior	(733)	(7 654) [3]	(0,01)	(0,15)	86 721	43 918	3 m.	31-Déc-96
	4 626	(6 567) [3]	0,08	(0,13)	313 124	252 484	12 m.	31-Déc-96
Canadex Resources	620	453	0,14	0,10	4 620	4 467	6 m.	31-Déc-96
Canadian Oil Sands	9 219	s.o.	0,40	s.o.	n.d.	s.o.	3 m.	31-Déc-96
	20 503	s.o.	0,89	s.o.	n.d.	s.o.	12 m.	31-Déc-96
Cascades	12 638	20 274	0,17	0,27	492 780	547 737	3 m.	31-Déc-96
	85 182 [2]	113 416	1,12	1,51	2 101 106	2 270 559	12 m.	31-Déc-96
CGI (Groupe)	1 033	498	0,11	0,07	42 118	24 697	3 m.	31-Déc-96
CHUM	4 215	3 354	0,35	0,27	69 935	66 397	3 m.	30-Nov-96
Coca-Cola (Breuvages)	4 418	4 255	0,11	0,10	241 403	232 814	3 m.	31-Déc-96
	11 556	537	0,29	0,01	956 727	929 840	12 m.	31-Déc-96
Com Dev	11 283	(7 153)	0,42	(0,37)	101 107	63 148	12 m.	31-Oct-96
Cominco	14 100	38 000	0,17	0,44	465 400	439 200	3 m.	31-Déc-96
	152 300 [2]	103 700 [3]	1,78	1,22	1 743 900	1 534 300	12 m.	31-Déc-96
Compas Electronics	901	560	0,08	0,05	16 348	9 742	3 m.	31-Déc-96
	2 151	1 870	0,19	0,17	38 746	31 369	9 m.	31-Déc-96
Contrans Corp.	1 351	1 213	0,31	0,25	23 311	20 877	3 m.	30-Nov-96
CT Financial Services	82 000	68 000	0,65	0,53	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	318 000	267 000	2,53	2,02	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Develcon Electronics	(890)	(474)	(0,02)	(0,02)	4 638	3 500	3 m.	30-Nov-96
Dominion Textile	2 500	(700)	0,03	(0,04)	270 800	286 000	3 m.	31-Déc-96
	4 600	1 000	0,05	(0,03)	541 000	550 800	6 m.	31-Déc-96
DuPont Canada	46 000	42 000	0,50	0,44	446 000	435 000	3 m.	31-Déc-96
	200 000	182 000	2,16	1,96	1 852 000	1 862 000	12 m.	31-Déc-96
DY 4 Systems	611	2 567	0,05	0,20	9 794	14 898	3 m.	27-Déc-96
Exco Technologies	1 416	1 187	0,11	0,09	19 889	15 675	3 m.	31-Déc-96
Fahnestock Viner Holdings [1]	5 177	6 647	0,36	0,54	45 023	47 502	3 m.	31-Déc-96
	30 279	20 899	2,30	1,64	213 988	184 433	12 m.	31-Déc-96
Falconbridge	27 800	79 800	0,16	0,45	502 100	569 500	3 m.	31-Déc-96
	247 900 [2]	333 200	1,40	1,89	2 145 000	2 323 600	12 m.	31-Déc-96
Firan Corp.	1 391	1 545	0,12	0,13	45 938	41 189	3 m.	30-Nov-96
	3 056 [3]	5 302	0,25	0,44	177 050	170 335	12 m.	30-Nov-96
Fletcher Challenge Canada	(7 900) [3]	70 100	(0,06)	0,56	503 600	654 900	3 m.	31-Déc-96
	(6 600) [3]	150 500	(0,05)	1,21	999 100	1 318 800	6 m.	31-Déc-96
Flotek Industries	(642)	(1 103)	(0,04)	(0,07)	1 209	1 115	3 m.	30-Nov-96
	(3 124)	(3 490)	(0,19)	(0,23)	3 247	3 028	9 m.	30-Nov-96
Future Shop	7 130	13 850	0,56	1,09	510 206	439 635	3 m.	31-Déc-96
	1 855	21 902	0,15	1,73	1 157 623	1 012 499	9 m.	31-Déc-96
Goyette (Groupe)	357	354	0,10	0,10	5 717	5 348	3 m.	30-Nov-96
	637	627	0,18	0,18	10 819	10 102	6 m.	30-Nov-96
Great West Lifeco	76 424	67 337	0,44	0,38	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	289 282	247 043	1,65	1,38	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Hookup Communications	(5 004) [3]	s.o.	(0,46)	s.o.	3 410	s.o.	3 m.	30-Nov-96
Idéal Métal	480	1 233	0,05	0,12	36 569	37 764	3 m.	31-Déc-96
Imasco	162 000	(179 000) [3]	0,70	(0,76)	2 906 000	2 487 000	3 m.	31-Déc-96
	592 000	212 000 [3]	2,55	0,91	10 736 000	9 886 000	12 m.	31-Déc-96
Investors (Groupe)	32 104	26 593	0,30	0,25	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
	117 502	97 707	1,11	0,93	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Island Telephone Co.	7 723	6 653	2,15	1,90	67 477	62 335	12 m.	31-Déc-96
Istar	(10 500)	s.o.	n.d.	s.o.	7 500	s.o.	3 m.	30-Nov-96
Knowledge House Publishing	23	(63)	n.d.	n.d.	118	50	3 m.	30-Nov-96
	(13)	(65)	0,00	(0,01)	283	320	9 m.	30-Nov-96
Laperrière & Verreault (Gr.)	1 298	1 177	0,14	0,13	38 059	37 095	3 m.	31-Déc-96
	3 775	3 262	0,40	0,36	101 860	98 165	9 m.	31-Déc-96
Le Print Express	113	(158)	0,01	(0,02)	2 767	750	6 m.	31-Déc-96
LG Technologies	38	1 400	0,01	0,22	36 300	35 588	12 m.	31-Oct-96
Mackenzie (Corp. financière)	19 968 [2]	9 940	0,31	0,16	93 245	66 310	3 m.	31-Déc-96
	44 387 [2]	28 871	0,70	0,47	260 715	191 962	9 m.	31-Déc-96
Maritime Tel. & Tel.	47 659	32 180	1,55	1,03	594 956	564 446	12 m.	31-Déc-96
McGraw-Hill Ryerson	307 867 [2]	54 513	3,08	0,54	830 903	749 602	3 m.	31-Déc-96
	495 733 [2]	227 127	4,96	2,28	3 074 697	2 935 283	12 m.	31-Déc-96
MDSI Mobile Data	937	(2 841) [3]	0,20	(0,71)	21 134	1 394	3 m.	31-Déc-96
	1 900	(1 533) [3]	0,46	(0,38)	45 143	9 313	12 m.	31-Déc-96
Methanex Corp. [1]	(56 502) [3]	4 840	(0,30)	0,03	264 288	215 120	3 m.	31-Déc-96
	(7 852) [3]	191 738	(0,04)	1,01	945 707	1 249 179	12 m.	31-Déc-96
Métro-Richelieu	15 500	14 600	0,58	0,45	811 400	780 000	3 m.	21-Déc-96
Microforum	(2 800)	n.d.	(0,60)	n.d.	4 400	n.d.	3 m.	30-Nov-96
	(4 420)	420	(0,90)	0,07	11 948	8 979	9 m.	30-Nov-96
Mitel Corp.	10 700	10 400	0,10	0,10	173 000	125 700	3 m.	27-Déc-96
	36 300	33 300 [2]	0,34	0,31	500 400	411 400	9 m.	27-Déc-96
Newfoundland Capital	1 784	1 494	0,16	0,13	75 625	73 514	3 m.	31-Déc-96
	4 273	3 824	0,37	0,33	291 563	269 267	12 m.	31-Déc-96
Northern Telecom [1]	317 000	249 000	1,23	0,98	4 188 000	3 496 000	3 m.	31-Déc-96
	619 000	469 000	2,40	1,85	12 847 000	10 672 000	12 m.	31-Déc-96
Nova Corp.	108 000 [3]	89 000	0,23	0,19	1 191 000	1 073 000	3 m.	31-Déc-96
	431 000 [3]	702 000	0,91	1,44	4 686 000	4 527 000	12 m.	31-Déc-96
NQL Drilling	1 324	865	0,12	0,08	10 304	6 593	3 m.	30-Nov-96
Offshore Systems	243	62	0,01	n.d.	2 312	1 728	3 m.	30-Nov-96
	672	(677) [2]	0,03	(0,04)	8 216	4 605	12 m.	30-Nov-96
Open Text [1]	(3 809)	(23 306) [3]	(0,23)	(2,30)	5 216	2 279	3 m.	31-Déc-96
	(7 363)	(25 953) [3]	(0,44)	(3,09)	9 258	2 904	6 m.	31-Déc-96
Paperboard (Les Industries)	(5 939) [3]	828	(0,11)	(0,05)	193 530	232 098	3 m.	31-Déc-96
	13 753 [3]	31 662	0,28	0,61	874 039	1 002 519	12 m.	31-Déc-96
Perkins (Papiers)	9 648	4 369	0,23	0,14	63 234	58 606	3 m.	31-Déc-96
	37 515	(7 632)	0,88	(0,20)	242 559	251 920	12 m.	31-Déc-96
Petro-Canada	101 000 [3]	65 000 [2]	0,38	0,26	1 663 000	1 258 000	3 m.	31-Déc-96
	247 000	196 000 [2]	0,94	0,79	5 607 000	4 820 000	12 m.	31-Déc-96
Quebecor (Imprimeries) [1]	43 600	34 900	0,37	0,34	862 600	835 100	3 m.	31-Déc-96
	126 300	105 500	1,09	1,05	3 110 300	3 004 000	12 m.	31-Déc-96
Repap New Brunswick	(25 900)	37 400	n.d.	n.d.	132 100	185 800	3 m.	31-Déc-96
	(45 500)	76 100 [3]	n.d.	n.d.	555 300	722 500	12 m.	31-Déc-96
Riverside Forest Products	(1 827)	537	(0,24)	0,07	95 300	90 100	3 m.	31-Déc-96
Rolland	3 517	1 351	0,46	0,17	108 567	99 007	3 m.	31-Déc-96
	9 398	15 379	1,22	2,00	409 948	436 969	12 m.	31-Déc-96
Seagram Co. [1]	161 000 [2]	(26 000) [3]	0,43	(0,07)	3 749 000	3 560 000	3 m.	31-Déc-96
	327 000 [2]	40 000 [3]	0,88	0,11	6 693 000	6 531 000	6 m.	31-Déc-96
Sears Canada	63 000	27 600	0,65	0,29	1 310 000	1 220 000	3 m.	31-Déc-96
	8 800	12 200	0,09	0,13	3 960 000	3 920 000	12 m.	31-Déc-96
Shell Canada	103 000	60 000	n.d.	n.d.	1 498 000	1 118 000	3 m.	31-Déc-96
	326 000	302 000	n.d.	n.d.	5 187 000	4 543 000	12 m.	31-Déc-96
Skyjack	3 909	3 290	0,47	0,40	47 849	32 490	3 m.	31-Déc-96
	11 897	8 685	1,44	1,06	145 316	86 090	9 m.	31-Déc-96
Sportscène (Restaurants)	154	116	0,08	0,11	5 558	5 550	3 m.	24-Nov-96
Stone Consolidated	5 128	60 497 [3]	0,05	0,70	550 720	617 151	3 m.	31-Déc-96
	164 307	183 470 [3]	1,58	2,59	2 286 438	1 728 197	12 m.	31-Déc-96
Taiga Forest Products	331	81	0,09	0,02	132 029	85 324	3 m.	31-Déc-96
	4 866	1 165	1,28	0,31	471 364	294 914	9 m.	31-Déc-96
Teck Corp.	1 873 [3]	27 377	0,02	0,29	181 719	191 997	3 m.	31-Déc-96
	254 779 [2]	89 594	2,65	0,97	731 506	714 217	12 m.	31-Déc-96
Tecsyn International	160	706	0,00	0,01	13 672	13 181	3 m.	30-Nov-96
Teklogix	2 775	2 131	0,20	0,15	29 435	23 408	3 m.	31-Déc-96
	6 844	5 393	0,49	0,49	82 878	64 659	9 m.	31-Déc-96
Ultramar Diamond Shamrock [1]	(120 000)	28 100	(1,61)	0,38	2 720 200	2 070 400	3 m.	31-Déc-96
	(40 200)	112 700	(0,54)	1,61	10 208 400	8 083 500	12 m.	31-Déc-96
Waterford Capital	(24)	105	n.d.	0,02	1 259	1 346	6 m.	30-Nov-96
Western Star Trucks	9 200	9 100	0,66	0,76	331 700	196 400	3 m.	31-Déc-96
	16 300	21 400	1,22	1,84	613 100	371 400	6 m.	31-Déc-96
Yogen Fruz	1 102	559	0,04	0,03	7 730	3 722	3 m.	30-Nov-96

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. **1** : en dollars US **2** : inclut un gain non récurrent **3** : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

PARCE QUE TOUS LES COPIEURS NE SONT PAS DES MINOLTA !

MINOLTA VOUS OFFRE DES SOLUTIONS BUREAUTIQUES GLOBALES

- PHOTOCOPIEURS - COPIEURS COULEUR DIGITAUX - TÉLÉCOPIEURS
- RÉTRO-PROJECTEURS - TABLEAUX DE CONFÉRENCE ÉLECTRONIQUES
- DUPLICATEURS - DÉCHIQUETEURS DE DOCUMENTS
- SERVICE CORPORATIF DE DUPLICATION AVEC SERVICE DE CUEILLETTE

NOUVEAU

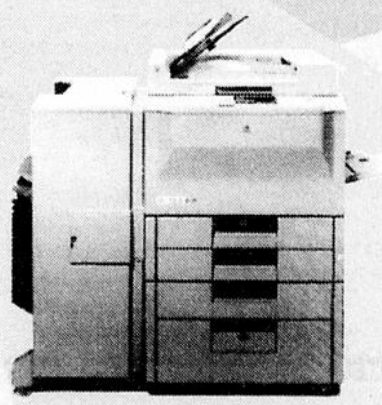
MINOLTA (MONTRÉAL) INC.
2705, boul. Pitfield
Ville St-Laurent (Québec)
H4S 1T2
Téléphone : (514) 335-2157
Télécopieur : (514) 335-4007

MINOLTA (RIVE-SUD)
4505, Thibault, suite 6
St-Hubert (Québec)
J3Y 7N1
Téléphone : (514) 335-2157
Télécopieur : (514) 335-4007

CENTRE BUREAUTIQUE MINOLTA
920, Sherbrooke Ouest (coin Mansfield)
Montréal (Québec)
H3A 1G3
Téléphone : (514) 289-9100
Télécopieur : (514) 289-9060

MC GILL

MINOLTA
UNE EXCLUSIVITÉ DU GÉNIE MINOLTA



PepsiCo : pourquoi le *spin-off* des restaurants est une bonne décision

Rapidement, essayez de deviner quelle est l'activité la plus rentable : vendre des boissons gazeuses, vendre des croustilles ou exploiter des restaurants ?

La réponse : cela dépend si vous vous appelez **Coca-Cola** (New York, *KO*, 57,325 $ US) ou **PepsiCo** (New York, *PEP*, 34,50 $ US). Dans l'ordre, les activités de boissons gazeuses de Coca-Cola sont les plus rentables, suivies des activités de croustilles de PepsiCo et, bon dernier, de l'exploitation des restaurants de PepsiCo.

Pourquoi ce petit quiz ? Parce que ce sont les performances financières des entreprises de PepsiCo qui aident à mieux comprendre l'importante décision stratégique de la compagnie de Purchase (New York). Il y a deux semaines, PepsiCo a annoncé la distribution (*spin-off*» à ses actionnaires de ses activités de restaurants. On formera une entreprise indépendante avec ses 29 000 restaurants exploités sous les bannières *Pizza Hut*, *Taco Bell* et *KFC* (*Kentucky Fried Chicken*).

L'entreprise formée sera la première au monde en termes de nombre de restaurants et la deuxième en chiffre d'affaires avec des revenus de 20 milliards de dollars US (les montants qui suivent sont en dollars US) sur la base des résultats de 1996. La direction a également indiqué qu'elle étudiait la possibilité de vendre sa division **PepsiCo Food Systems**, qui distribue pour trois milliards d'équipements et de fournitures pour les restaurants chaque année.

« Notre but est d'augmenter dramatiquement notre *focus* », a expliqué **Roger A. Enrico**, président du conseil et chef de la direction de PepsiCo. C'est déjà une bonne raison. Toutefois, il y a beaucoup plus.

D'abord, l'année 1996 a été l'année de l'humiliation pour PepsiCo. Dans ses principaux marchés de la boisson gazeuse, elle a perdu du terrain face à son éternel rival, Coca-Cola. La gifle la plus douloureuse a été la perte, vers la fin de 1996, d'un embouteilleur en Amérique latine, associé de longue date de PepsiCo. Il a quitté la famille Pepsi pour joindre le clan Coca-Cola.

Ces malheurs se sont reflétés sur la performance du cours en bourse. Le titre n'a rien fait en 1996, alors que la bourse dans son ensemble a grimpé de 30 %. Pire, le titre de Coca-Cola a explosé de 50 %. La pression était donc forte sur la direction pour faire quelque chose. La distribution des restaurants a été bien accueillie, le titre gagnant plus de 10 %.

C'est certes un mouvement dans la bonne direction pour les actionnaires car la rentabilité de PepsiCo augmentera sensiblement à long terme.

En 1995, l'exploitation des restaurants américains de PepsiCo a généré des profits d'exploitation de 451 M$ sur des revenus de 9,2 milliards. Cela donne une marge d'exploitation de 4,9 %. Pendant ce temps, les restaurants internationaux ont perdu 21 M$ sur des ventes de 2,1 milliards. Cela donne pour la division restaurants de PepsiCo un rendement de l'actif de 6,4 %. C'est le plus faible rendement de ses divisions.

Le joyau : Frito-Lay

Dans les boissons gazeuses, PepsiCo a réalisé des marges d'exploitation de 16,4 % aux États-Unis et de 12,4 % à l'international avec un rendement de l'actif de 13 %. C'est beaucoup mieux, mais c'est bien inférieur à Coca-Cola.

En 1995, Coca-Cola a réalisé une marge d'exploitation de 28,1 %, encaissant un rendement de l'actif de 45 % ! Cette rentabilité supérieure s'explique par plusieurs raisons, dont l'absence au bilan des éléments d'actif d'embouteillage qui appartiennent depuis quelques années à sa filiale à 44,8 % **Coca-Cola Enterprises** (New York, *CCE*, 56,50 $ US). •

Du côté performance financière, le joyau de PepsiCo n'est pas son breuvage, mais sa division de croustilles connue sous le nom de **Frito-Lay**. En 1995, cette division a réalisé un chiffre d'affaires de 8,5 milliards, dont 3 milliards à l'extérieur des États-Unis. De 1990 à 1995, cette division a augmenté ses ventes à un rythme annuel de 12 %, aidée par une croissance de 19 % sur la scène internationale.

Aux États-Unis, les marges d'exploitation des croustilles étaient de 20,6 %, quatre fois celles des restaurants. Le rendement de l'actif a été de 26,2 %, encore là plus de quatre fois celui de la restauration. L'effet le plus pervers, c'est que PepsiCo a investi beaucoup plus d'argent dans ses restaurants que dans ses croustilles, minant année après année sa rentabilité globale. Dans les trois dernières années terminées en 1995, la direction a investi 2,8 milliards dans ses restaurants, comparativement à 1,8 milliard dans les croustilles et à 1,7 milliard dans les boissons.

C'est pourquoi la distribution des activités de restaurants est une bonne nouvelle à long terme.

On dit à long terme parce que, dans son communiqué, la direction a indiqué que PepsiCo conserverait la dette liée aux activités de restaurant, ce qui est curieux et inusité.

Cela aurait été une belle occasion pour PepsiCo de diminuer son fardeau d'endettement. Au 15 juin 1996, elle avait 9,8 milliards de dettes par rapport à un avoir d'un peu plus de 7,6 milliards.

Coca-Cola a encore l'avantage de ce côté alors que seulement 17 % de son capital est de la dette avec également 1,7 milliard en encaisse.

Coca-Cola

Parmi les différences notables entre les deux géants de la boisson gazeuse, il faut souligner la mission aiguisée de Coca-Cola. Elle se définit exclusivement comme une compagnie de vente et de marketing. En 1995 seulement, la société d'Atlanta a investi 3,8 milliards en marketing. Coca-Cola Enterprises réalisera en 1996 la meilleure année de son histoire : des profits d'environ 0,80 $ US par action. Or, cela ne donne qu'un rendement de l'avoir de 6 % et de 3 % sur tout le capital. C'est anémique au mieux. Pour sa part, PepsiCo possède 100 usines pour ses boissons gazeuses. Cela exerce une pression à la baisse sur sa rentabilité. ■



Bernard Mooney

Gestionnaire de portefeuille pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno



LE NOUVEAU PLAN «9 – 5», SEULEMENT CHEZ SHERATON.

D'un genre tout à fait unique, ce plan pour voyageurs d'affaires permet de prendre possession de votre chambre aussi tôt que 9 h et, le jour de votre départ, de la quitter aussi tard que 5 h. Vous verrez, cela vous donnera plus de temps pour prendre soin de vos affaires et assez de latitude pour les oublier. Le plan « 9 – 5 » est offert à tous les membres du « ITT Sheraton Club International » (SCI), notre programme pour grands voyageurs. Vous pouvez réclamer ce plan pour le prochain séjour ainsi que l'adhésion gratuite au SCI, en communiquant avec votre agent de voyage ou en composant le 1-800-325-3535. Il est aussi possible de faire des réservations par l'intermédiaire de notre site web : http://www.sheraton.com. Et n'oubliez pas d'apporter cet autre costume, celui qui sèche vite.



Sheraton
HÔTELS ET CENTRES DE VILLÉGIATURE
ITT

Le plan « 9 – 5 » est offert à tous les membres du SCI qui paient les tarifs d'entreprise admissibles (« RAC », « COR », « SET ») dans les hôtels participants et n'est pas valide pour les groupes ou les séjours à taux réduits.

CANADA

Columbie-Britannique
Sheraton Wall Centre/Vancouver

Alberta
Sheraton Cavalier/Calgary

Saskatchewan
Sheraton Cavalier/Saskatoon

Manitoba
Sheraton Winnipeg

Ontario
Sheraton Hamilton
Le Centre Sheraton Toronto
Sheraton Toronto Est
Sheraton Gateway, aéroport de Toronto
Sheraton Ottawa

Québec
Le Centre Sheraton/Montréal

Nouveau-Brunswick
Sheraton Inn Fredericton

ÉTATS-UNIS

Californie
Sheraton Gateway, aéroport de Los Angeles
Sheraton Grande/Los Angeles

Washington, D.C. et région
Le Carlton
Sheraton Washington
Suites Sheraton Alexandria

Georgia
Suites Sheraton Galleria/Atlanta
Sheraton Gateway, aéroport d'Atlanta

Illinois
Sheraton Chicago
Suites Sheraton Elk Grove
Suites Sheraton Gateway, aéroport O'Hare/Chicago

Massachusetts
Sheraton Boston

Minnesota
Sheraton Minneapolis Metrodome

New York
Sheraton Manhattan
Sheraton New York
St. Regis

Ohio
Suites Sheraton Columbus

Oregon
Sheraton, aéroport de Portland

Washington
Sheraton Seattle
Sheraton Tacoma

© 1997 ITT Sheraton Corporation.

LES AFFAIRES

Immobilier



● **Le Centre Eaton, rue Sainte-Catherine, à Montréal, est de nouveau à vendre**

Le prix demandé serait de 110 M$, alors que l'évaluation municipale n'est que de 87 M$, ce montant étant basé sur la valeur de l'immeuble en juillet 1993 (plusieurs locaux vides) **p. 61**

● **Thibault, Messier, Savard devient propriétaire de Natgen à 100 %**

L'entreprise, spécialisée dans le redressement de portefeuilles immobiliers en difficulté, songe aussi à s'inscrire à la bourse **p. 62**

Immobilier commercial: un optimisme prudent règne dans le marché

Devencore estime que le centre-ville de Montréal est sur la bonne voie

Stéphane Labrèche

Le secteur immobilier connaîtrait-il un regain d'activité ? C'est du moins ce qui ressort de la dernière étude de **Devencore**, portant sur le centre-ville de Montréal.

Selon la firme de courtage, les grandes entreprises à la recherche de locaux ont de plus en plus de difficulté à trouver les locaux idéals dans l'immeuble idéal. En d'autres mots, les locaux disponibles commencent à se faire plus rares au centre-ville.

Cela est encore plus vrai dans les immeubles les plus récents. Par exemple, les cinq dernières livraisons (*Tour Scotia, Tour McGill, Centre de Commerce Mondial, 1000, de la Gauchetière* et *1250, boul. René-Lévesque Ouest*) ont très bien fait au cours de la dernière année. Le taux d'inoccupation y est passé de 16,3 % à 9,8 %, incluant les locaux à sous-louer.

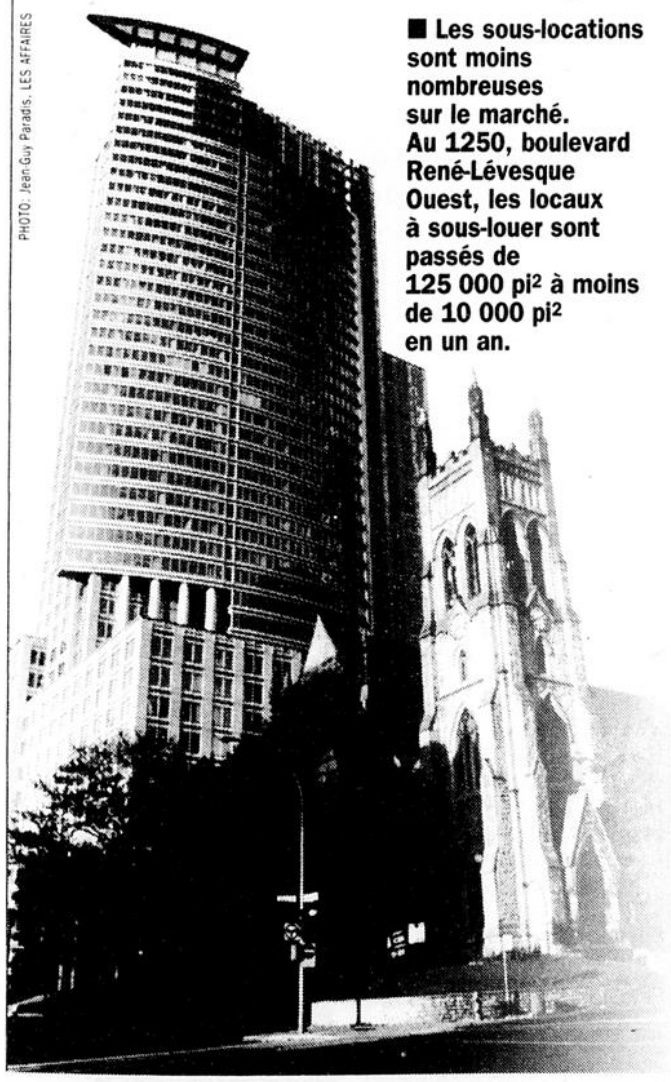


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les sous-locations sont moins nombreuses sur le marché. Au 1250, boulevard René-Lévesque Ouest, les locaux à sous-louer sont passés de 125 000 pi² à moins de 10 000 pi² en un an.

C'est d'ailleurs grâce aux sous-locations que la situation s'est grandement améliorée. Au début de 1996, les cinq immeubles les plus récents totalisaient 209 054 pi² à sous-louer. Un an plus tard, ce chiffre n'est que de 22 967 pi². Le 1250, boul. René-Lévesque Ouest y est pour beaucoup : le nombre de pi² à sous-louer y est passé de 125 000 à moins de 10 000 en un an.

Au total, les cinq dernières livraisons ont enregistré une absorption positive pour une cinquième année consécutive, soit de 204 560 pi² en 1996.

Légère baisse de locaux disponibles dans l'ensemble

Pour l'ensemble des immeubles de première classe (A), le niveau d'occupation a augmenté de 124 275 pi², ce qui représente un taux d'occupation de 87,6 %. Devencore précise qu'il reste encore quelques locaux en disponibilité, mais qu'ils sont connus.

Ainsi, « à mesure que de grands blocs trouvent preneur, l'activité locative ne sera plus concentrée sur ces nouveaux immeubles et se répartira à travers tout le marché de catégorie A ».

La situation demeure par ailleurs difficile dans les immeubles de deuxième classe (B), où la disponibilité de locaux tourne autour de 24 %.

Globalement, le taux d'inoccupation a légèrement diminué par rapport à l'an dernier, passant de 15 % à 14,6 %. « Toutefois, comme les espaces disponibles dans bon nombre d'immeubles de catégorie A se font sans cesse plus rares, on devrait assister à une amélioration de la situation des immeubles de catégorie B », a fait valoir Devencore.

En fait, la firme de courtage estime que les immeubles moins récents pourraient profiter de la situation pour améliorer leur condition. Cela est surtout vrai pour « les propriétaires d'avant-garde qui auront la volonté et les ressources financières pour offrir des espaces de grande valeur, entièrement réaménagés en fonction des exigences précises de locataires donnés ».

C'est d'ailleurs ce qui s'est produit pour le *7777, boulevard Décarie*. Le nouveau propriétaire, le **Groupe Westcliff**, réaménagera entièrement cet immeuble de 107 000 pi² pour y accueillir un nouveau locataire : **Ericsson**. Bien que sa construction ne date que de 1990, cet immeuble était presque complètement vide depuis quelques années. L'arrivée d'Ericsson vient donc donner une nouvelle vocation à l'immeuble.

Investissement

Parallèlement à cet optimisme prudent concernant le marché de la location, la ville connaît aussi un regain d'activité dans les activités d'investissement. C'est que Montréal demeure en retard sur les autres grandes villes canadiennes et les prix d'achat y sont inférieurs.

Selon **Robert Poirier**, vice-président et directeur des ventes pour le Québec chez **Royal LePage**, le marché est définitivement plus équilibré. « Il y a plus d'acheteurs, mais surtout plus de vendeurs motivés », a-t-il dit. Selon lui, la perception des vendeurs s'est ajustée à la réalité.

Robert Poirier se dit très optimiste : « Tous les éléments sont là pour que 1997 soit une bonne année. »

Le son de cloche est le même du côté de **Jaqueline Boutet**, présidente de **CB Commercial Québec**. Selon elle, plusieurs nouveaux acteurs sont actuellement sur le marché, « des Américains et des Européens surtouts, qui sont venus pour un projet mais qui en profitent pour en regarder trois ou quatre », a-t-elle dit.

Jaqueline Boutet a indiqué qu'elle obtenait plusieurs mandats de l'extérieur de la province : « Tous les jours, nous recevons des appels de la part d'autres bureaux de CB Commercial; c'est l'avantage de faire partie d'un réseau. » Elle estime que la situation du marché immobilier ne peut que s'améliorer, notamment parce que Montréal possède tous les atouts pour redorer son image.

C'est aussi l'avis de Devencore, qui louange particulièrement l'effort des milieux d'affaires et politique pour jeter les bases de nouveaux axes de développement : haute technologie, secteur pharmaceutique, télécommunication, organismes internationaux.

Les atouts

Selon Devencore, la région montréalaise offre des avantages indéniables (main-d'oeuvre qualifiée, qualité de vie supérieure, infrastructures de première ordre, etc.) qui ne cadrent pas avec la réalité actuelle.

Par ailleurs, la naissance d'un organisme voué spécifiquement à la promotion de la région (*Montréal International*) vient mettre un bémol sur les querelles de clocher qui ont caractérisé les dernières années. « Les assise stratégiques sont donc bien en place en vue d'une croissance à long terme », écrit Devencore.

Le coût du loyer est un autre avantage important pour Montréal. En effet, bien que la situation s'améliore dans les immeubles plus récents, Devencore estime que la demande demeure encore insuffisante pour déclencher une rapide hausse des loyers. « La perspective au cours de 1997 en est une de croissance graduelle des loyer réels nets dans les immeubles de premier rang. »

Le marché reste donc favorable aux locataires. En plus des loyers avantageux, les entreprises peuvent aussi négocier leur bail de façon à obtenir le plus de flexibilité possible. Devencore parle de *bail intelligent*, c'est-à-dire « un bail qui suit l'évolution du locataire », a expliqué **Jean Laurin**, président.

Selon lui, le bail peut avoir une incidence sur la productivité des employés et amène de réels avantages stratégiques et économiques. ■

Marché des locaux de bureaux dans le centre-ville de Montréal (décembre 1996)

	Superficie totale	Espace inoccupé	Sous-location	Espace disponible en pi²	Espace disponible en %
Catégorie A					
cinq dernières livraisons	3 115 402	280 728	22 967	303 695	9.8
nouveaux immeubles	7 134 345	778 176	129 099	907 275	12,7
immeubles moins récents	24 180 432	2 756 337	279 235	3 035 572	12.6
Catégorie A, total	31 774 777	3 534 513	408 334	3 942 847	12,4
Catégorie B	7 474 684	1 768 889	34 680	1 803 569	24,1
A et B combinées	39 249 461	5 303 402	443 014	5 746 416	14,6

Source : Devencore **Tableau : LES AFFAIRES**

PROJEX INTERNATIONAL INC.
Tél.: (514) 445-8919 Fax: (514) 445-5057
E-MAIL: projex@total.net
ENTREPRENEUR EN AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR
PLAFONDS SUSPENDUS (ACOUSTIQUES ET DÉCORATIFS)
CLOISONS INTÉRIEURES
GYPSE ET FINITION DE JOINTS
MOULURES DÉCORATIVES
SERVICE ET QUALITÉ TOTALE

◆ Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

◆ Occasions d'affaires

◆ Franchises

UNIGLOBE Voyages

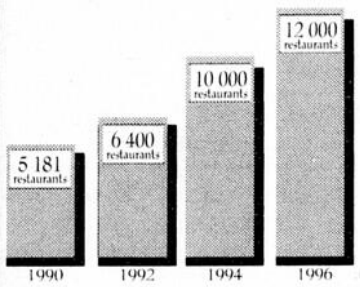
JOIGNEZ UNE ÉQUIPE D'EXPÉRIENCE AVEC PLUS DE 1150 FRANCHISES À TRAVERS LE MONDE!

Pour informations sur nos franchises appelez:
Isabelle Bujold
(514) 393-8950

NOUS OFFRONS:
- Formation continue
- Publicité et promotion
- Pouvoir d'achat
- Support de ventes et marketing

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

SUBWAY
Le goût qui dit tout !



- LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE
- Plus de 1 200 restaurants au Canada.
- 177 dans la province de Québec.
- Investissement minimum : 40 000 $
- Formation complète
- Concept simple

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

CENTRE COLORIX

CENTRES SPÉCIALISÉS EN PEINTURE AUTOMOBILE RAPIDE
- Savoir faire innovateur, original et performant
- Franchises disponibles sur le grand Montréal
- Mise de fonds initiale 80 000 $ à 95 000 $

(514) 671-8800

ANNE DE MONCET PARIS

y a pensé pour vous!



- Devenez concessionnaire d'une boutique de soins de beauté naturels **Anne de Moncet**
- Formule «clé en mains»
- Fortes marges
- Gestion simple
- Assistance

Demandez Antoine Coll
(514) 623-7488

NOUVELLES INTERNATIONALES

Bannière spécialisée dans la vente de produits de tabagie.

Tél.: (514) 424-5402

FAITES DE L'ARGENT DANS LE SPORT SANS ÊTRE UN ATHLÈTE !

PLAY IT AGAIN SPORTS

670 unités de franchises ouvertes avec plus de 60 magasins dans tout le Canada.

OUVREZ VOS PROPRES MAGASINS DE SPORTS AVEC UNE DIFFÉRENCE...

Pour informations,
Keith ou Girard **514-697-1079**
ou **800-453-7752**

Encouragez nos magasins de Montréal et Québec

•••

Territoires disponibles:
Laval - Montréal Est - Conrwall - Hull - Gatineau et plusieurs autres centres au Québec.

SOIRÉE D'INFORMATION

Polis-Pro



Services préventifs et cosmétiques pour l'automobile

- Antirouille
- Polissage
- Cirage
- Remplacement de pare-brise
- Investissement raisonnable (46M$)
- Rendement élevé

* Programme de conversion de commerce existant disponible à bon compte

MERCREDI LE 12 FÉVRIER 1997 À 19H00
6300, avenue Auteuil, Suite 101, Brossard
RÉSERVATION: (514) 445-9555

---

val-pak

Val-Pak est une marque déposée de Val-Pak du Canada Ltée

VAL-PAK est le chef de file dans le domaine du publipostage en Amérique du Nord et ce depuis 29 ans.

Notre succès nous mène à accroître notre présence dans les principales villes du Québec.

Vous recherchez :
- *Une franchise orientée vers la vente et le service*
- *Un chiffre d'affaires basé sur des ventes répétitives*
- *Un programme de formation et de soutien continuel*

Vous désirez plus d'information, faites-nous parvenir votre demande par télécopieur à :

VAL-PAK du Canada Ltée
Directeur régional
Télécopieur : 514-426-0590
Visitez notre site internet : www.valpak.com

Chatel
votre nettoyeur

Soyez votre propre patron avec une équipe gagnante.
Franchises nécessitant un investissement d'environ 40 000 $
Ken Rudd (514) 671-5642

SOIRÉE D'INFORMATION
Franchise stimulante et sans compétition

MiCRO GAMiNS

Préparez vos enfants à relever les défis du 21e siècle

Micro Gamins réveille et stimule l'écrivain, le journaliste, le directeur de films, le chercheur, le dessinateur ou le producteur de disque qui habite votre enfant: le tout dans un contexte pédagogique.

L'esprit gamin c'est: apprendre en s'amusant
- Projet clé en main
- Investissement minime (55M$)
- Rendement élevé
- Un bon choix de carrière si qualifié

Mardi 11 février 1997, à 19h00
6300, avenue Auteuil, suite 101, Brossard
Pour réservation: (514) 445-9555

PolymèrExperts

Fondation: septembre 1995
Nombre de franchises actuelles: 6
Territoires disponibles au Québec: 12
Prix: 50 000 $

Produit pour la réfection du béton et de l'asphalte
Test en laboratoire depuis 3 ans
Unique au Québec
Secteurs de marché:
industriel, commercial, rénovation, institutionnel
Très rentable, 12 mois par année

Pour information: 514-285-2820

SPORTS AUX PUCES — **VÉLO PRO**



articles de sports neufs & d'occasions

35 Magasins en opérations
2 Formules disponibles

1° Boutique avec mise de fond $35,000 ENV. 1000 pi car
2° Magasin avec mise de fond $75,000 ENV. 2000 pi car



Michel Benoît (514) 569-7767

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir

Établissez votre propre **CABINET COMPTABLE 30 ans d'expérience et 360 cabinets en Amérique du Nord**

- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un progiciel sur mesure

Pour information: (514) 733-5400 ou 1-888-PADGETT

◆ Entreprises à vendre

Ensemble récréatif Région de Québec

Vue splendide sur le St-Laurent, bâtiment avec bar, salle de réception, endroit pour méchoui. "Driving ranch" 40 golfeurs, mini-golf 18 trous, possibilité d'un golf 9 trous.

GCS Courtier Inc
(418) 833-0813

ESTRIE

- **Vous aimez le vin**, la campagne, les voyages à l'étranger en milieu viticole? Vous aimerez la magie d'être propriétaire-vigneron d'un vignoble réputé.



- **Relais et festin Champêtre** en activité depuis 10 ans, entièrement rénové, cachet ancien conservé, beaucoup de potentiel. 6,5 acres, idéal pour chef-entrepreneur.

François Côté
agent immobilié affilié
Groupe Immobilier Jacinthe Dubé inc.
Courtier Immobilier Agréé.
(819) 564-5000

ENTREPRISE DE LIMOUSINES

À vendre avec trois limousines et permis et contrats, en affaires depuis + 5 ans.

(514) 877-4969

CABANE À SUCRE

Salles de réception, cap. 700 pers., près de Montréal.
Cause: décès.
(514) 478-6179
Serge Richard

MANUFACTURIER DE BOIS

Établi en 1992, ca: $1M et plus. Marge 20%. Cause: maladie.
Région des Bois-Francs. $500 000 négoc.
Mes: **(514) 981-3812.**
R.Lauzon, comptable
(514) 622-9778

Rive-sud de Québec

À louer. Garage 4 portes, équipé pour vente et installation de pneus, chiffre d'affaires intéressant.

(418) 833-0814

AVONS PLUSIEURS ENTREPRISES

- **USINE DE CONFECTION**, rive sud, 50 empl., vol. 1,2 M $, requis: 250 000 $
- **PLUSIEURS FRANCHISES TRÈS RENTABLES**, domaine alimentaire. Requis de 25 000 $ à 90 000 $.
- **PETITE "MACHINE SHOP"**, profit 175 000 $, requis: 275 000 $
- **PETITE ENTREP. MANUFACTURIÈRE**, fabrique remorques, chiffre d'aff. 600 000 $, profit: 100 000 $, requis: 150 000 $
- **ENTREP. PANNEAUX DE BRIQUE PRÉ-USINÉE** recherche **PARTENAIRE** avec mise de fonds 2 millions (imp. contrats à l'export., profit très élevé)
- **BESOIN PARTENAIRE** avec 200 000 $ pour plusieurs entrep., concepts..

Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433

Poste d'essence à vendre

avec service, lave-auto 2 portes: "Faites le vous même". Situé sur boul. principal à Laval.
Prix: 230 000 $.
(514) 668-8518

CLINIQUE MÉDICALE

Rive nord. Clientèle bien établie. Bâtisse, fonds de commerce et équipement. Prix intéressant.
Demander M. Luneau
(514) 661-5457

AUBAINE

Ligne de produits d'artisanat mexicain à vendre au prix de l'importateur.

(418) 449-1497

ÉCOLE / ATELIER

PEINTURE DÉCORATIVE SUR BOIS
Clientèle en pleine croissance (150% sur 95/96)
Occasion unique pour nouvelle carrière.
(514) 253-5218

ESTRIE

Usine de soudure et d'usinage présentement en opération. Bâtisse neuve avec pont roulant avec tout l'équipement requis.

(819) 563-0837

Pour rejoindre les dirigeants de p.m.e.

Le magazine de l'entrepreneurship québécois

Magazine PME

Disponible en kiosque

◆ Services spécialisés

PLACAGE CARON INC

165 des Industries
Montmagny, Québec G5V 4G2
TÉL: **(418) 248-4552** FAX: **(418) 248-7378**

Placage au Nickel, Chrome, Or, Peinture à poudre, Finis spéciaux composés d'une couche de nickel recouverte d'un «clear» coloré

Plans d'affaires

Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.

Sonitex
(514) 947-4488

POSSÉDEZ VOTRE PROPRE ORDINATEUR

Semi-portatif,grâce à un abonnement Internet. (distributeurs demandés, comm. ++)

(514) 352-2794

MASSAGE SUÉDOIS

Californien, oriental, détente et relaxation

(514) 598-1977
lundi au vendredi de 9H00 à 18h00

◆ Informatique

SYSTÈME INFORMATIQUE

IBM, système 36, modèle 5363p22, 210 megs, disque dur, deux megs mémoire, «tape backup», carte de communications SDLC.

1-800-361-5860 ou 1-418-549-5600

◆ À vendre divers

GOLF LE BLAINVILLIER

Part à vendre à prix réduit.

(514) 954-2000
Chantal

AUTRUCHES ET ÉMEUS

Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.

Normand
(802) 285-2142

BILLETS DES CANADIENS

Reste de la saison ou parties individuelles.

Sparkie
(514) 983-5399

À VENDRE NEUF OU USAGÉ

Quais niveleurs, housses de quai, butoirs, portes de garage, portes batantes.

(514) 969-0001

Centre Molson - Canadiens

Contrat pour 4 billets de saison, section Rouge, les 4 sièges sont consécutifs. À vendre.

(514) 446-1251

TABLE DE CONFÉRENCE

16pi x 5pi, ovale allongée, chêne clair, builtright, série 200, prix à discuter.

Francine
(514) 383-8317

PAVAROTTI

Billets dans une loge.

(514) 463-3344

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section
Occasions d'affaires du Carrefour Les Affaires
pour trouver les meilleures propositions.
Pour info: (514) 392-9000

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Investisseurs demandés

Investisseur / Associé
En instance de brevet Canada - U.S.A. possibilité international.
Produit de plage unique au monde.
Capacité de diriger projets, investissement min. 50 000$.
Candidat doit posséder contact(s) avec manufacturier(s) en Asie.
(514) 237-6273

INVESTISSEURS/ PARTENAIRES DEMANDÉS
Lunetterie grande surface désire s'adjoindre un partenaire, actif ou pas, pour expansion dans un marché à croissance exceptionnelle.
Georges Gravel. MAISON OPTIKK, 390, Labelle, Rosemère (514) 971-1144

Retour d'investissement très rapide avec revenus dans les 6 chiffres
Investissement requis: 15 000$, aucun risque. Nous fabriquons un produit éducatif de sensibilisation aux drogues vraiment unique. Testé et vendu aux entreprises, écoles, bureaux de médecins, etc. avec un profit de 800%. A récemment attiré l'attention des médias, tel que CBC, au niveau national. Marché national et énorme.
M.Thomas (514) 747-3590

PARTENAIRE INVESTISSEUR RECHERCHÉ
Domaine touristique. Antilles françaises. Désirons nous adjoindre un partenaire pour consolider la 2e phase d'un projet déjà amorcé et accroître ainsi notre part du marché canadien et européen. Capital requis: 150 000 $.
Gescan International (514) 474-3062

VOUS ÊTES À LA RETRAITE ET L'INDUSTRIE VOUS MANQUE ?
Nous sommes une petite équipe d'experts qui a développé une **technologie de recyclage** très prometteuse sur le **plan international**.
Nous recherchons un "sage" qui par son expérience et avec un peu de capital pourra contribuer à nous propulser vers le succès.
(514) 659-4972

INVESTISSEURS DEMANDÉS
Projet salon de quilles ultra-moderne.
Rendement superieur. 25 000 $ et +.
(514) 668-7011 (514) 990-1538

RECHERCHE PARTENAIRE FINANCIER
Pour projet de golf avec fermette (6-10 acres), complété à 50%. Région touristique de Val David - Val Morin, site exceptionnel.
Sylvain (514) 355-0250

ABRIS FISCAL
Devenez actionnaire d'une société de placement en entreprise québécoise (SPEQ).
Projet éco-touristique et culturel marin.
MARECONAV Inc. (418) 623-4329

◆ Associés demandés

Un revenu d'appoint de 500 $ à 1500 $ par mois ferait votre affaire ?
Vous aimeriez toucher un revenu annuel de 100 000 $ et plus ? Nous travaillons à domicile, à temps partiel ou à temps plein, et notre revenu est élevé !
Domaine de la santé et de la beauté, avec un investissement de 250 $, vous aussi pourriez profiter de cette occasion d'affaires.
Pour un rendez-vous, Raymond Thomassin (418) 835-5960 ou 1-800-336-5960

SOYEZ A VOTRE COMPTE SANS ÊTRE SEUL EN AFFAIRES
Je vous offre une formation de six mois grâce à laquelle vous pouvez réaliser des revenus de $200 à $6 000 par mois, à raison de 5 à 10 heures par semaine.
(514) 623-8666 1-800-653-2005

NOUVEAU AU QUÉBEC
Succès américain. Concept révolutionnaire. Aucun inventaire. Formation gratuite.
(514) 326-5690

ASSOCIÉ(E) DEMANDÉ(E)
Placement immobilier de 20 000 $ à 500 000 $ avec garantie. Rendement minimum de 15%.
(514) 594-1361

◆ Échanges

À vendre ou échanger
Auto Caravan Southwind 33 1994, 18 000 km, Ford 427. Actuellement à Ft. Lauderdale (Floride). 75 000$ ou à échanger contre condo à Québec.
(800) 561-6162 ou (418) 650-6162

ÉCHANGES IMMOBILIERS
*Résidentiel
*Commercial
*Industriel
Immeubles Adam Inc. Courtier imm. agréé Luc Vaillancourt (514) 324-2643

◆ On demande

TABLE DE CONFÉRENCE
Cherchons table de conférence de 12 pieds de longueur.
Veuillez contacter Julie au (514) 383-3473

CONTRACTEURS
24 lots, à Pierrefonds dont 6 prêts à construire. Aucun comptant. Pour personnes qualifiées.
(514) 767-8876

◆ Entreprises demandées

Recherchons PME Rentables
* Région de Montréal, ventes 1 M $ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux $$$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

Robert Landry & Associés
Courtier en entreprises
1. Achat / vente d'entreprises
2. Fusion. Partenariat
3. Évaluation d'entreprise
4. Opportunité d'affaires
Entreprises recherchées
Secteurs: Manufacturier, distribution et services, commerce de détail
Nous avons plusieurs clients avec 500,000$ et plus de comptant.
Dossier confidentiel.
Bur. (514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
e-mail: rlandry@securenet.net
Pour des résultats, à votre satisfaction

ENTREPRISE RECHERCHÉE
Trois entrepreneurs cumulant une trentaine d'années d'expérience professionnelle dans des postes exécutifs en Gestion de Produits, Marketing international, R&D et Opérations cherchent à acquérir ou s'associer à une entreprise technologique manufacturière prometteuse. Nos régions de prédilection sont la Mauricie, les Bois-Francs ou l'Estrie.
Jean (514) 434-4143, Pierre (514) 323-4497 Serge (819) 472-6860

◆ Distributeurs demandés

IMPORTATEUR RECHERCHE DISTRIBUTEUR
pour concept unique en produits d'entretien professionnels.
Tél: (514) 768-4346 Fax: (514) 766-0519

$ ARGENT LIQUIDE $
• #1 EN PROFITS
• Produit unique à forte demande Coke. Pepsi. 7 Up etc
• Distributrices de pièces de 2$
• 1000+ emplacements disponibles
• Gagnez 1 500 $/sem. et+
• Investissement min. 10 950 $
Appelez pour brochure (514) 963-8161 (24h)
Appelez avant vendredi pour cadeau spécial

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le
◆ Carrefour LES AFFAIRES

◆ Placements

RETOUR DE L'INVESTISSEMENT TRÈS TRÈS RAPIDE
FRANCHISES SUPER FRITE
• Sites exceptionnels • Encadrement professionnel
* Montréal: inv. requis, 88 000 $
* Victoriaville: inv. requis, 40 000 $ * Autres à discuter
Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé Le Groupe Maxxum (514) 868-0433

RECHERCHÉ
Avons urgent besoin atelier d'usinage.
Maxxum 100 Centre Courtier Immobilier Agréé LE GROUPE MAXXUM (514) 868-0433

Achat d'entreprise en **Difficulté financière ou Rentable**
Fabrication, service ou distribution
Ventes de 3 000 000$
Privé (514) 922-3452

◆ Services financiers

Bérubé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Bérubé (514) 381-7355

FINANCEMENT
immobilier et commercial PROGESTION R.Breton (514) 849-8188

◆ Partenaires

JEUNE FIRME DE COMPTABLE AGRÉÉ À LAVAL
recherche **COMPTABLE AGRÉÉ(E)**
pour partager bureau et clientèles.
Nathalie (514) 628-5092
ou envoyer c.v. (514) 628-2939

DANIEL HEMOND "DESIGNER"
Fabricant d'objets cadeaux/déco cherche partenaire-investisseur.
(514) 868-0417

◆ Divers

À VENDRE
Combinés: poêle, frigo et lavabo. Trente unités. Très propres, peu utilisés.Idéals pour petit appartement, hôtel et motel
(514) 389-2989

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à louer, 2000 $ / partie (même jour moitié prix), très bien située, hockey ou autres événements, de 10 à 14 personnes.
(514) 492-2556

AMATEUR DE VOILE
Profitez d'un abri fiscal avec amortissement accéléré et d'un revenu de location en achetant un voilier de 36 pieds au lac Champlain avec possibilité de gérance.
(514) 653-7075

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes.
Christiane Émond. (514) 355-4566.

BILLETS DES CANADIENS
Section LE CLUB, 4 sièges, transfert du contrat disponible.
(514) 892-0222

◆ Immeuble commercial

◆ Commerces

BAR LAITIER À VENDRE
La Crémière
Franchise à Boucherville, 4 années en activité. Réouverture mars 1997.
Contactez Normand Therrien (514) 773-6326

MORIN HEIGHTS
Résidence construite en 1885, sur terrain commercial de 64 000 pi ca., boisé de conifères, meublée, 6 c.c., 5 salles de bain. Idéal pour auberge, restaurant, etc. 275 000$
(514) 226-1322

SUPER CLUB VIDÉO
Bien établi et bien situé à vendre
Contacter Patrick Girard (514) 696-9090

VAL-DAVID
Resto-bistro, 24 places plus terrasse, au coeur de la piste cyclable.
Soir: (514) 224-5320

À VENDRE
Importante entreprise franchisée dans le domaine de la **fertilisation de gazon** avec clientèle établie pour 1997.
Mise de fonds d'environ 50 000 $.
Pour information: M. Carrier au (514) 667-3003

RESTO-PUB dans les Laurentides
Menu spécialisé, bières importées. Bien situé. Centre ville. Possibilité de financement.
(514) 569-7040

À vendre: équipement pour salle de billard
Informations: (819) 564-0030

FOND DE COMMERCE CAFÉ INTERNET ST-EUSTACHE
(5 tasses) bien situé avec équipements et restauration. Soyez votre propre patron.
Immeubles Lise Benoit (514) 974-7174

AUBERGE À VENDRE
La première entreprise décrite dans le nouveau guide des auberges de François Trépanier
Un mode de vie à faire rêver pour moins de $300 000
1-800-463-1201

Franchise Dunkin Donuts à vendre
Communiquez avec François
(514) 329-2041

Importateur - Grossiste
Articles et cadeaux pour boutiques, pharmacies, quincailleries, bijouteries, etc. Etabli depuis 15 ans, grand potentiel, produits exclusifs, clientèle établie. Raison: retraite.
(514) 661-6566

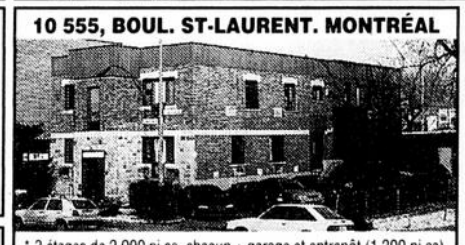
SAINT-BRUNO
Salon d'esthétique, 2 cabines. Cause: déménagement.
Prix: 24 500 $.
(514) 441-6828

À VENDRE
Pointe-du-Lac, BAR COUNTRY américain, style exclusif, pouvant contenir de 300 à 400 pers., situé près aut. 40, sortie Pont Laviolette. Bâtisse 2 étages, située sur terrain de camping 7 acres (140 sites). Achalandage excellent. Négociable.
Roger Picard (819) 379-1076

À VENDRE
Banlieue de Montréal
Domaine nautique et motoneige
Vente, achat, réparation, etc...
Sans intermédiaire (-10%)
Raison: retraite éventuelle
(514) 622-0092 (après 18h)

◆ Bureaux à louer

10 555, BOUL. ST-LAURENT. MONTRÉAL



* 3 étages de 2 900 pi ca. chacun + garage et entrepôt (1 200 pi ca)
* Bureaux spacieux
* Climatisation et chauffage à contrôle individuel pour chaque pièce
* Grand stationnement 15 à 18 autos
* Libre le 1er juillet 1997
Directement du propriétaire Fernand Poirier Notaire (514) 282-1297 ou 947-5547 ou Gene Parker (514) 274-5547

MONTRÉAL BEAUBIEN - LANGELIER
Espace de bureaux à partager Inclus: réceptionniste, ameublement, téléphone et salle de conférence. Autres services disponibles (ex. secrétariat).
Information: (514) 253-2287

LE CHERRIER SUR LE PARC
500 à 3 000 pi ca., moderne, près métro, vue sur le parc Lafontaine.
(514) 528-1591

CENTRE D'AFFAIRES Rosemont
Bureaux 165 à 220 $ / mois. Salle d'attente, conférence, fax, copie. Aussi 725 à 2 500 pi ca.
(514) 591-3336

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION: (514) 686-7555

ÎLE DES SOEURS
Édifice de prestige, près du Pont Champlain. Superbe local offert à prix d'aubaine; 3 000 $ / mois. Environ 4 200 pi ca. Près de tous les services.
André Archambault (514) 362-0661

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

Parc Industriel (Laval)
Immeuble industriel situé près de la 440, bureau aménagé de 3500 pi ca. avec thermopompe et entrepôt de 1500 pi ca. Terrain de 15 000 pi ca pour entreprosage industriel. Vente par le propriétaire au prix de 259 000$.
Michel Raymond (514) 328-6060

MONTRÉAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisable. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

HULL
REPRISE BANCAIRE
Bâtisse tout brique
2 étages, 23 500 pi ca.
véritable aubaine à
599 000 $ (25$/pi ca).
Noel Immobilier Crtr Imm. Agréé Jacques Noel (819) 561-1878

VERDUN
Rue Wellington coin Melrose, local commercial, possibilité de 500 à 5 000 pi ca., idéal pour commerces de tous genres (ex: pharmacie, dépanneur, bureaux professionnels, centre médical...).
Jour: (514) 281-7147 soir: (514) 699-1420

À VENDRE OU LOUER LONGUEUIL
BÂTISSE INDUSTRIELLE
1987
103 000 pi ca.,
24 pi de hauteur
Occupation
septembre 1997
F.& A. ARMSTRONG INC. Courtier Immobilier agréé (514) 845-1115

VARENNES
Secteur industriel à fort potentiel (taxes très peu élevées). Bâtiment:4 000 pi.ca. (construction 5 ans) Terrain: 63 000 pi ca. Route achalandée (132) 295 000 $.
(514) 652-3870 (514) 859-3652

Estrie
Site pour: antiquaire, micro-brasserie, boutique victorienne, distributeur, garderie, vétérinaire, centre horticole, meubles de jardin, etc. 185 000$
(514) 372-8931

Franchises à vendre ?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

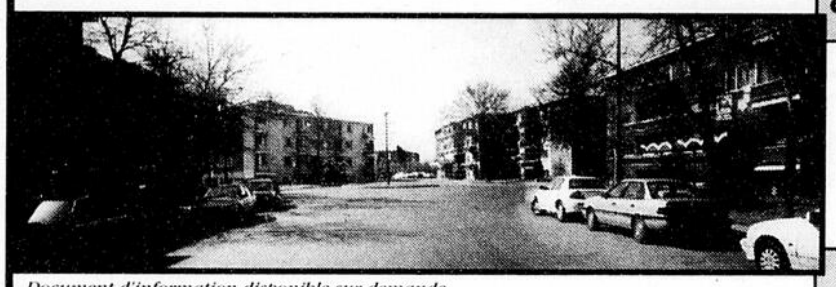
◆ Immeuble commercial

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

METSA

À VENDRE
Place L'Acadie et Place Henri-Bourassa
à Montréal

15 immeubles - 414 logements



Prix exceptionnel

8 750 000$

21 135$ la porte

taux d'occupation : 96% en août 96

Document d'information disponible sur demande
Promesse d'achat sur formulaire prescrit seulement

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
505, boul. De Maisonneuve Ouest - Rez-de-chaussée - Montréal, Québec - H3A 3C2
Téléphone: (514) 849-1110 ou Sans frais: 1-888-849-9898 Télécopieur: (514) 849-9990

À VENDRE OU À LOUER



SITE EXCEPTIONNEL, CHEMIN SAINTE-FOY,
PRÈS DE L'UNIVERSITÉ LAVAL
• 31 400 PIEDS CARRÉS
• IMMEUBLE EN BÉTON
POUR INFORMATION:
GÉRALD MATHIEU (418) 626-5500

◆ Espaces commerciaux à louer

PIE IX ET HOCHELAGA
30 000 pi ca. à louer. Extincteurs automatiques. Chauffé. 2,50 $/pi ca.

2180 ROUEN
18 000 pi ca. 3 $/pi ca. Net, net, net.

MONTRÉAL-EST
rue Broadway, 30 000 pi ca. 2,50 $/pi ca.

Josée (514) 257-8065

PIE IX ET ONTARIO
400 000 pi ca.



* 5 étages de 80 000 pi ca. chacun
* Plancher de béton renforcé de 12"
* Extincteurs automatiques
* Location minimum de 20 000 pi et +
* Disponible immédiatement
* 3,50$/ pi ca. Net, Net, bail de 5 à 10 ans.

Appelez Josée (514) 257-8065

CARREFOUR DE LA SEIGNEURIE À BLAINVILLE
Locaux disponibles
Centre commercial de 60 000 pi ca. incluant: IGA, Pharmacie Brunet, Club International Vidéo, Harvey's et Tim Horton's.
(514) 695-8989 sans frais: 514-990-8185
Courtiers protégés

DRUMMONDVILLE
À LOUER: ancien local de Distribution aux Consommateurs (+/- 10 500 pi ca.), situé dans un centre commercial où l'on retrouve MAXI, Cobra Jeans, Subway, La Cage aux Sports, Bouclair, Tim Horton's. Situé en face des Galeries Drummond (Wal-Mart) et voisin des Promenades Drummondville (Sears...)
(819) 478-4187

◆ Entrepôt

à louer

BOUCHERVILLE
PARC INDUSTRIEL
Locaux à louer, 2 150 pi ca. à 6 450 pi ca., libre imm.
(514) 641-4773

◆ Terrains

Terrain commercial & industriel
à 10 min de Québec
St-Apollinaire
Longeant l'autoroute 20, côté nord, à partir de 42 000 pi ca. jusqu'à 280 000 pi ca., 0,40 $ pi ca..
(418) 832-2486 (418) 832-4165

QUÉBEC
BOUL. HAMEL
Terrain commercial à vendre 340 000 pi ca., secteur de premier choix. Entre Autoroute du Vallon et Henry IV.
(418) 683-2731

TROIS-RIVIÈRES
Projet immeuble commercial Terrain 120 000 pi ca. près cégep.
À LOUER OU À VENDRE
(819) 691-4029

ANJOU
POWER CENTER
Industriel-commercial 805 000 pi.ca.
Voisin immédiat Club Price-Réno-Dépot-Boulevard
$1.45 le pi.ca.
600'X 1600' irrég.
POUR VENTE RAPIDE
(514) 493-8973
ARNOLD LAFORET
IMMO.CLUB.PLUS inc.

VOILE QUEBEC YACHTING MOTEUR
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78$
2 ans (12 numéros) 24,65$
(514) 392-2090
1-800-361-7215
Le magazine de la plaisance au Québec!

◆ Gestion

immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Copropriété
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Rénovations

(514) 944-5125

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

le village MONT ORFORD
SPÉCIAL JUSQU'AU 28 FÉVRIER '97
BILLET DE SKI FAMILIAL
GRATUIT POUR 1 AN

RÉSIDENCES		MEUBLES	PRIX DE LIQUIDATION
1 CHAMBRE	43,900 $	+ (6 000 $)	**49 900 $**
3 CHAMBRES	70,900 $	+ (9 000 $)	**75 900 $**
4 CHAMBRES	73,900 $	+ (10 000 $)	**79 900 $**

Sur place: *ski alpin *ski de fond *glissade *patinoire *piscine *tennis *golf à proximité *piste cyclable
1-800-361-6548



ORFORD-SUR-LE-LAC.
À VENDRE OU À LOUER
Hiver comme été, le charme de la campagne et le confort de la ville. Magnifique maison sur 1 1/2 acre, 3 c.c., 2 s. bain, foyer, serre. Vue des montagnes et accès à plage privée.
(514) 525-7698



ACCÈS DE 300 PIEDS SUR LE LAC MASSAWIPPI. RÉSIDENCE DE 15 PIÈCES RÉNOVÉE. FOYER. 1X 3 1/2 PCES. SITE ENCHANTEUR. VUE MAGNIFIQUE. BELLE PLAGE.
Jacinthe Dubé
(819) 564-5000
Le Groupe immobilier Jacinthe Dubé inc.
Courtier immobilier agréé

MAISON, TENNIS, PISCINE CREUSÉE
Mont Saint-Hilaire, Cottage 94, garage double. 379 000 $.
Pour photos & info, voir notre site internet http://pages.infinit.net/garp/maison
(514) 464-4192

ROSEMÈRE
Superbe résidence très bien située. Terrain 13 434 pi ca. 4 chambres au même niveau. garage double. Thermopompe. Évaluation municipale: 232 000 $ pour 189 000 $ ferme.
(514) 621-6902

MAURICIE
LAC-DES-PILES
Maison brique et pierre, 40x32, sur terrain boisé de 10 418 pi ca., salon, foyer, salle à manger, 4 c.c., 2 cuisines, 2 salles de toilette, salle de séjour, salle de lavage, 2 garages, remise. Chauffage électrique et au bois. Visite sur appel.
(819) 538-6475

LAVAL
Domaine Renaud



Split, 9 pièces, 4 c.c. Atelier extérieur 25 pi x 20 pi. Sous-sol jusqu'à 11pi haut. 8998 pi ca. Prop. constructeur. 248 000 $.
La Capitale Ahuntsic Inc.
Crtr Imm. Agréé
Najib Georges Chaghouri
(514) 941-9906
(514) 382-8000

RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE
(Outaouais)
Bungalow avec piscine int., bureau pour professionnel, terrain de 2 acres.
Thérésa Tremblay, agent affiié, Le Permanent
(613) 594-1538

RÉSIDENCE EXCEPTIONNELLE
à flanc de colline, vue panoramique sur le lac, région de l'Estrie. Réduit à 289 900$, valeur 450 000$.
N.Tanguay / D. Desmarais
(819) 758-5258
La Capitale Centre du Québec ctr. immobilier agréé

À LOUER
Ste-Thérèse, grande canadienne rénovée. 4 c.c. Bureau professionnel. Quartier paisible. Terrain boisé. 1800 $/mois. Bail 1/2 ans.
(514) 430-0964

VENTE EXCEPTIONNELLE
Maison centenaire (17 pièces), place d'affaires et bachelor. Vue sur la rivière des Prairies.
(514) 662-6200

◆ Condo

à vendre

Boucherville près du fleuve
Luxueux condo-maison de ville, spacieux, 1800 pi ca. approx., secteur prestigieux, verrière ensoleillée.Pas d'agents.
(514) 655-1993

ST-PIERRE-LES-BECQUETS
Cottage vue sur fleuve, 4 côtés brique, 5 c.c., foyer, poêle, piscine creusée, veranda, garage, toiture et fenestration 1991, 10 minutes de Bécancour.
(819) 263-2648

RÉGION LANAUDIÈRE
Maison de style victorien, centenaire, 2 900 pi.ca. Située dans le village de St-Barthélemy, 2 km autoroute 40. Prix $93 000.
Téléphone ou fax:
(514) 885-3108

◆ Ferme

Région de Bécancour
- Ferme longeant rivière, 100 arpents, cultivée, maison rénovée, autres bâtiments.
- Aussi propriétés situées en bordure du fleuve.

Courtier
(819) 292-3404

◆ Propriétés à revenus

LASALLE, immeuble de 13 logements 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, espace, garage 3, plancher lattes, corridor et hall d'entrée, style hôtel, bâtiment récent, terrain paysager, rev. 73 000$, comptant: 65 000$. Plus de 20% de rendement possible !

C.U.M. banlieue ouest, 39 unités d'app. 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, grand terrain paysager, piscine et parc, bâtiment en superbe condition, grands logements, hyp. 7 1/2 % / 5 ans, comptant 200 000$, achat exceptionnel !

LONGUEUIL, 47 log. 3 1/2, 4 1/2, imm. moderne, luxueux, site de 1er choix, près centre nature, piscine, occupation 100%. Financement existant, rendement poss. 25% sur comptant de 15% à l'achat.

BANLIEUE, complexe de 189 unités, de toute beauté !!! Site stratégique, immense terrain professionnellement soigné, incluant magnifique piscine et parc, hall et corridor de prestige, ascenseur, hyp. de 7,75 % / 5 ans,. À voir absolument. Mise de fonds 1 000 000 $. Placement haut de gamme !!!

L'immobilier vous intéresse ?
Maintenant, c'est la bonne période pour acheter !
Prix très bas, marché d'acheteurs et taux d'intérêt incroyables...
Consultez un expert:

JEAN SALLETTE, courtier agréé,
(514) 686-0800 # 210

◆ Chalet

Mont Ste-Anne à louer
Chalet, 2 c.c., 6-8 personnes, foyer, accès à la piscine, sauna, navette, à 5 min. des pentes, vue.
Soir (418) 627-2410

GES-MAR inc.
gestion immobilière
Faites-vous assez d'argent avec vos immeubles ?
M. Gilles Duquette (514) 866-1587

◆ Cantons de l'Est

LAC MEMPHRÉMAGOG



Incroyable! 139 000 $ sur Castle Brook, navigable à l'année. Secteur Southière.



269 pi façade, const. 91, impeccable, terrain superbe, boisé, 259 000 $.

LAC MEMPHRÉMAGOG: Terrain à liquider, 100 pi de façade. 100 000 $. Région sauvage privée.

Daniel Leblanc
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc
adresse internet: http://www.multi-medias.ca/leblanc



Magnifique bâtiment qui ferait un super **B & B**. Bien situé sur rue Principale à l'angle des routes menant à Bromont, Sutton et Knowlton. Présentement clinique médicale, appartements privés au 3e étage. **Vendeurs très motivés.**
LE PETIT PRINCE,
courtier immobilier, **Noella (514) 266-4442**



GRANBY: Vaste bungalow de prestige 3 c.c., 2 foyers, superbe salle de séjour, serre, sauna, beaucoup de raffinement. terrain privé.
La Capitale, Claude Fournier Courtier
Courtier Immobilier agréé
(514) 378-8461

◆ Domaines

PARC ÉQUESTRE DE BLAINVILLE
Grands terrains boisés de plus de 90 000 pieds carrés dans le secteur de prestige du parc équestre de Blainville. Reprise de faillite.
Contactez M.Raymond
(514) 328-6060

SITE EXCEPTIONNEL
Val Morin
Terre de +/- 40 acres
avec lac de 1,7 km de long,
site exceptionnel, 25 ¢ le pi ca.
Sylvain (514) 355-0250

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié Groupe immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Stéphane Labrèche

Le Centre Eaton, rue Sainte-Catherine, à Montréal, est de nouveau à vendre

Le centre commercial est évalué à 87 M$, mais le prix demandé est de 110 M$

Le *Centre Eaton* est à vendre. Les cinq institutions financières qui détenaient le centre commercial de la rue Sainte-Catherine, à Montréal, ont en effet décidé de remettre l'immeuble sur le marché.

Selon nos informations, le prix demandé est de 110 M$. Pourtant, l'évaluation municipale n'est que de 87 M$.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Construit en 1990, le Centre Eaton a une superficie de plus de 300 000 pi².**

C'est que ce montant est basé sur la valeur de l'immeuble en juillet 1993, et qu'à cette période, l'immeuble comptait plusieurs locaux vides.

En fait, le taux d'occupation était inférieur à 60 %.

Aujourd'hui, l'immeuble de plus de 1 M de pi² (environ 300 000 pi² de superficie locative) est occupé à plus de 90 %.

Ouvert en novembre 1990, le Centre Eaton a été lancé par deux promoteurs : **Castor Holdings** et **York Hanover**.

Après avoir investi près de 300 M$ dans le projet, ces deux promoteurs n'ont toutefois pu faire face à leurs obligations financières.

En mars 1992, les créanciers ont rappelé leurs prêts et ont pris le contrôle de l'immeuble à ce moment.

Ces cinq institutions sont : la **Banque de Montréal** (25 %), la **Melon Bank** (25 %), la **Tokyo Bank**, la **Banque Hongkong** et la **Caisse centrale Desjardins**.

La Banque Hongkong ne faisait pas partie des prêteurs initiaux.

Elle est entrée dans le dossier lorsqu'elle a acheté la participation de la **ANZ Bank**.

Selon nos informations, c'est la firme de courtage **Colliers International** qui a été retenue pour effectuer la vente de l'immeuble.

La firme **Nesbitt Burns** agira à titre de conseiller dans la transaction. ■

AXOR construira l'immeuble de l'ambassade américaine à Ottawa

Le **Groupe AXOR** a finalement été choisi pour construire le nouvel immeuble de l'ambassade américaine à Ottawa.

L'immeuble, qui devra être terminé en 1999, comptera un système de haute sécurité, des locaux de bureaux et des salles de conférence. Le coût de la construction s'élève à 54,4 M$.

Selon **Yvan Dupont**, président du Groupe AXOR, les travaux entraîneront la création de 300 emplois.

De plus, plusieurs sous-traitants de la région profiteront des retombées de ce projet.

AXOR se spécialise dans les secteurs de l'énergie, des infrastructures industrielles et publiques, et dans le développement immobilier.

Le groupe réalise actuellement des projets dans six provinces canadiennes, aux États-Unis, en Amérique du Sud, en Europe centrale et en Asie. (SL) ■

Vente par appel d'offres

9600, boul. St-Laurent, Montréal (Québec)

- Vente en justice
- 316 598 pi², industriel léger
- Occupé à 88,4 %
- Évaluation municipale : 6 807 100 $

Date limite des soumissions :12 h 00, 28 février 1997



COLLIERS PIERREMONT

Pour plus d'information :
Michal Kuzmicki
Tél.: (514) 849-1661
N.S. (Norm) Laff
Tél.: (514) 733-1661
Colliers Pierremont Inc.
Courtier immobilier agréé

◆ Immeuble résidentiel

◆ Hors frontières

Un nombre croissant d'investisseurs canadiens nous contactent pour l'acquisition de terrains, maisons, appartements, studios résidentiels à proximité des plages en **Guadeloupe**.
Notre conseiller est à votre disposition pour accueillir et répondre à vos besoins pour vos projets d'investissement dans les meilleurs sites sélectionnés St-Martin, St-Barthélemy, ...

Denis Ferret, 27 Lot Boisripeaux
97139, Abymes - Guadeloupe
Tél/Fax: 011.059.20.29.13

GUADELOUPE
À vendre et/ou à louer: condos-appts neufs, meublés, cuisine équipée, terrasse. Situés tout près de la plage, 35 min aéroport. 2 à 6 pers.
Gescan International
Diane (514) 474-3062

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans
Carrefour LES AFFAIRES

◆ Terrains résidentiels

le village MONT ORFORD
AU PIED DES PISTES DU MONT ORFORD
À VENDRE
TERRAINS RÉSIDENTIELS ET DE VILLÉGIATURE
20 000 PI CA. - SERVICE D'ÉGOUT MUNICIPAL
PRIX À PARTIR DE **9 900 $** (0,60 $ LE PI.CA.)
PAYABLE 180 $ / MOIS.
Sur place: *ski alpin *ski de fond *glissade *patinoire *piscine *tennis *golf à proximité *piste cyclable
(819) 847-2662 ou (819) 868-2987

◆ Développement résidentiel

PROJET EXCLUSIF

Amélorez votre qualité de vie en possédant votre coin de paradis...

Possédez votre propre fermette avec élevage de cerfs roux (6 - 10 acres) au pourtour d'un golf majestueux signé Graham Cooke, dans la région touristique de Val David - Val Morin

- Revenu annuel de 25 000$ à 30 000$
- Terrain de golf (pourtour)
- Seulement 30 sites
- Investissement de 49 000$ à 269 000$
- Terrain 19 ¢ le pied carré
- Projet clef en main
- Magnifique érablière
- Vue panoramique
- Ensoleillement exceptionnel
- Cheptel de départ (20 femelles)
- Maintenance des animaux incluse
- Sites vierges

Sylvain Cousineau (514) 355-0250

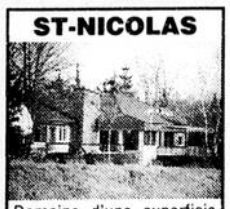
◆ Région de Québec

MONT STE-ANNE



Près des pentes de ski
Domaine de 496 000 pi ca., décor aux teintes pastel, ruisseau. Cottage de style Suisse, 8 grandes pièces, 4 c.c., spa dans ch. des maîtres, planchers de bois, 2 immenses balcons offrant vue panoramique, garage isolé double. 325 000 $.
Luce Grondin, agent
(418) 667-6211,
André Bussière, ctr.
(418) 660-3308
Castel-Pro Etoiles, ctr imm. agréé.

ST-NICOLAS



Domaine d'une superficie de 600 000 pi ca. Plantation de pins, résidence de grand confort, lac privé ensemencé, directement du propriétaire 395 000 $.
(418) 831-0325

◆ Laurentides

20 TERRAINS AU BORD DE L'EAU
situés à Val Morin,
50 000$ et plus, lac de 1,7 km.
Sylvain (514) 355-0250

CHERTSEY
4 terrains boisés sur la rivière Ouareau et montagne avec vue, 22 000 pi ca. à 66 000 pi ca. chacun. Frais de notaire inclus. Prix: 30 000$ pour les 4.
(514) 281-1163

OUTREMONT
Multifamilial et commercial. 37 500 pi ca., zoné, prêt à construire. Toute offre raisonnable acceptée.
(514) 342-0138

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter** ?
Annoncez sous la rubrique immobilière du
Carrefour LES AFFAIRES.

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver **les meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière du
◆ Carrefour LES AFFAIRES
Annoncez-vous dès maintenant pour info : **(514) 392-9000**

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Thibault, Messier, Savard devient propriétaire de Natgen à 100 %

Stéphane Labrèche

Thibault, Messier, Savard et Associés (TMS) est aujourd'hui l'unique propriétaire d'**Immobilière Natgen**.

L'entreprise, spécialisée dans le redressement de portefeuilles immobiliers en difficulté, s'est en effet portée acquéreur des intérêts de la **Corporation financière Génécan** dans Natgen à la fin de 1996.

TMS s'est ensuite entendue avec la **Banque Nationale**, qui détenait l'autre 50 % de Natgen.

Immobilière Natgen a été créée à la suite des difficultés de Génécan, en 1993. L'entreprise avait alors vendu deux filiales (**Trust Général** et **Sherbrooke Trust**) à la Banque Nationale, ainsi qu'une participation de 80 % dans les **Placements Gentrust**. Natgen, pour sa part, devait voir à la vente de certains éléments d'actif non performants de ces sociétés.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Bernard Thibault : « Le redressement d'éléments d'actif immobiliers en difficulté est notre spécialité. Nous pensons pouvoir obtenir plus que ce que la banque aurait obtenu, sinon nous ne serions pas là. »

L'ensemble de la transaction a été conclu pour une somme pouvant atteindre 178 M$, composée de 120 M$ en billets à capital variable convertibles, série 1, de la Banque Nationale, d'un droit de 16 M$ en actions ordinaires du capital-actions de la Banque, et d'une majoration possible de 42 M$ de la valeur nominale des billets à capital variable.

Toutefois, la valeur de ces billets est déterminée, de façon générale, par « la valeur de réalisation de prêts du Trust Général transférés à la Banque Nationale et de certains prêts non performants transférés à Immobilière Natgen », est-il écrit dans le rapport d'étape rédigé par le comité informel des détenteurs de débentures de Génécan, en mai 1995.

Fond du baril

Depuis, plusieurs prêts hypothécaires et immeubles ont été vendus par Natgen. « Toutes les propriétés facilement vendables ont été vendues. Il faut comprendre que c'est le fond du baril », a indiqué Bernard Thibault, l'un des trois principaux associés de TMS.

Selon lui, il reste entre 140 et 150 propriétés et prêts à vendre. « Cela peut être un petit condominium à Hull comme un terrain à Saint-Hubert », a-t-il déclaré.

Bernard Thibault refuse de dévoiler le montant que TMS a déboursé pour acheter Natgen : « C'est une transaction compliquée. La valeur du passif était supérieure à la somme des actifs. Nous avons dû tenir compte de plusieurs facteurs. »

Il a par ailleurs confirmé que la caisse de retraite des employés de la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (STCUM) était impliquée dans la transaction. « Notre objectif est d'augmenter la valeur des propriétés afin de dégager un profit. Pour la Banque, l'objectif était de réduire les pertes », a-t-il laissé entendre.

Bernard Thibault donne trois ans à son entreprise pour s'entendre avec les divers intervenants.

Par ailleurs, l'ancien président de Natgen, **Pierre Minot**, demeure dans le dossier. Ce dernier a fondé une nouvelle entreprise, **Sebomaq**, qui fera la gestion d'une partie des éléments d'actif pour TMS.

Interrogé sur la possibilité d'un financement public pour TMS, Bernard Thibault a indiqué qu'aucune décision n'avait encore été prise.

« On y songe sérieusement, mais rien n'est certain, a indiqué M. Thibault. Nous n'avons pas encore évalué tous les avantages et les inconvénients. » ■

LES GRANDS DÉBATS DU PCM
LE PUBLICITÉ-CLUB DE MONTRÉAL
Les grands débats sont l'occasion privilégiée pour rencontrer et discuter avec les experts sur les grands enjeux, les études récentes et prendre connaissance des dernières tendances dans l'industrie de la publicité.
La commandite et le tabac!
Un débat de société ?
Les grands événements sont-ils victimes ou coupables ?
La commandite influence-t-elle les habitudes de consommation ?
La législation proposée ouvre-t-elle la voie à encore plus de contrôle ?
MODÉRATEUR : MARCEL SAINT-GERMAIN
CONFÉRENCIERS :
CLAUDE COSSETTE
Professeur titulaire en communication visuelle, Université Laval
GILBERT ROZON
Président, Groupe Rozon/Juste pour rire
FRANÇOIS DAMPHOUSSE
Directeur Association pour les droits des non fumeurs
MARIE-JOSÉE LAPOINTE
Vice-présidente communication, Conseil Canadien des manufacturiers des produits du tabac
MERCREDI, 19 FÉVRIER 1997, TVA, STUDIO F
1600, BOUL. DE MAISONNEUVE EST
PRIX : MEMBRES : 25$ + TAXES • NON-MEMBRES : 40$ + TAXES • ÉTUDIANTS : 10$ + TAXES
11H30 : ARRIVÉE DES PARTICIPANTS • 12H : DÎNER-CONFÉRENCE • 12H45 : DÉBAT
RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATIONS:
LINDA JASSOGNE • LIGNE AUDIOTEX-VIDEOWAY COMMUNICATIONS • 24H SUR 24, TÉLÉPHONE : (514) 842-5681
«Le réseau des communicateurs» en collaboration avec: LES AFFAIRES INFO PRESSE

Vous cherchez un code postal ???
http://abonnement.qc.ca
Abonnement Québec

IMMOBILIER

Immobilier résidentiel : nouvelle hausse des reventes en janvier

Il faudra attendre quelques semaines pour connaître l'impact des nouvelles politiques de la SCHL sur le nombre de transactions

Stéphane Labrèche

L'immobilier résidentiel continue sur sa lancée. En effet, le nombre de transactions réalisées au cours du premier mois de 1997 est encore en hausse par rapport à la même période l'an dernier.

Selon les données de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM), il y a eu 2 344 transactions, comparativement à 1 661 en janvier 1996, ce qui représente une augmentation de 41,1 %.

Même constat du côté du volume de ventes. De 165,4 M$ en janvier 1996, la valeur des transactions est passée à 247,8 M$ cette année. Cette fois, la hausse frôle 50 %.

Il ne fait aucun doute que ces chiffres font le bonheur des agents et courtiers de la région. « Certains agents et courtiers m'ont dit qu'ils n'avaient pas eu le temps de prendre de vacances durant les Fêtes; cela veut tout dire », a indiqué **Carole Drolet**, vice-présidente de **Re-Max Québec**.

Christophe Folla, président de **Sutton Québec**, se dit lui aussi plus que satisfait de l'activité actuelle. « Le début d'année a été fort, l'automne a été fort... et cela ne semble pas vouloir ralentir », a-t-il dit.

Même son de cloche du côté de **La Capitale**, où **Paul Legault**, président- directeur général, a fait remarquer qu'il y a longtemps que le marché n'était resté actif pour une aussi longue période.

Paul Legault a par ailleurs indiqué que les conditions actuelles facilitaient la transformation de La Capitale en réseau de franchises. Deux autres succursales viennent de trouver preneur : celles de Sainte-Adèle et de Saint-Sauveur.

Selon Paul Legault, La Capitale ne compte plus que sept bureaux corporatifs sur un total de 49 succursales. « Je pense que toutes les succursales seront vendues d'ici à la fin de mars », a affirmé le président. Des 42 franchises, six sont des coopératives.

Rattrapage ou devancement

Chez ReMax aussi on se dit très satisfait. « Les taux sont bons, l'économie semble meilleure et les gens sont plus optimistes. Ça s'annonce très bien pour le restant de l'année », a déclaré Mme Drolet.

Plusieurs se demandent toutefois si le marché pourra maintenir le même rythme au cours de 1997. « Je pense qu'il y avait du rattrapage à faire et cela explique en partie les bons chiffres de 1996 », a affirmé Carole Drolet.

Selon elle, l'activité ne devrait pas tellement diminuer.

Christophe Folla se montre un peu plus prudent. Les nouvelles politiques de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) en matière d'admissibilité au *Régime d'accession à la propriété* (RAP) pourraient avoir une incidence sur le nombre d'acheteurs, estime Christophe Folla.

« Dans certains secteurs, comme la rive sud de Montréal, les premiers acheteurs représentent une grosse partie de la clientèle. Les conséquences pourraient y être plus importantes qu'ailleurs », a-t-il dit. Selon lui, l'impact ne sera vérifiable que d'ici à la fin de février, lorsque la période des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) sera terminée.

Christophe Folla a par ailleurs souligné que le marché des deuxièmes acheteurs n'avait pas encore redémarré. « Le nombre de reprises (de prêts hypothécaires) demeure important et l'offre surpasse toujours la demande, alors les prix sont peu élevés », a-t-il indiqué. ■

Hausse du bénéfice net de Grilli

Pour le premier trimestre terminé le 30 novembre dernier, le **Groupe immobilier Grilli** a enregistré des revenus de 2,9 M$, comparativement à 5,5 M$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les ventes de maisons et de terrains, qui ont diminué de 50 %, ont eu un impact considérable.

Par ailleurs, la direction du Groupe Grilli juge que « les délais encourus par la mise en place du plan de restructuration ont pour effet de retarder l'implantation des infrastructures nécessaires dans nos projets majeurs, ceci causant une pénurie de terrains desservis disponibles pour la mise en marché ».

Pour le premier trimestre, le bénéfice net s'est établi à 1,6 M$, soit 0,15 $ par action ordinaire. Le trimestre terminé le 30 novembre 1995 s'était soldé par une perte nette de 1,1 M$, soit une perte de 0,10 $ par action ordinaire.

Selon Grilli, la hausse du bénéfice net est en partie attribuable au transfert de la *Place Grilli* (immeuble de bureaux et centre commercial à Kirkland) ainsi qu'au transfert de l'immeuble *Joseph Carrier* (Vaudreuil) dans des filiales détenues par Grilli.

« Les actions de ces filiales étant cédées en garantie aux créanciers hypothécaires, ces compagnies ne sont pas consolidées dans les états financiers de Grilli. » (SL) ■

SÉMINAIRE • SÉMINAIRE • SÉMINAIRE • SÉMINAIRE

LA NOUVELLE MÉTHODE NORMALISÉE POUR MESURER LA SUPERFICIE DES LOCAUX DANS LES IMMEUBLES DE BUREAUX

(Norme Nationale Américaine - ANSI Z65.1-1996)

Séminaire organisé par BOMA Québec
(Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles)

Jeudi 13 février 1997
• de 8h à 12h •

Hôtel Radisson
777, rue University
Montréal



Une erreur d'aussi peu que 1/4" pourrait représenter des milliers de dollars en revenus de location perdus!

Première révision fondamentale de la norme depuis 15 ans.

La version ANSI/BOMA Z65.1 - 1996 révisée offre une approche totalement nouvelle pour le mesurage. Il s'agit d'une méthode couvrant l'immeuble en entier, et conçue pour tenir compte de façon équitable des espaces dont bénéficient tous les locataires, notamment: les halls d'entrée spacieux, les centres de conférence, les clubs de santé, les garderies, etc.

Pour information: (514) 282-3826 BOMA Québec

Rejoignez vos clients potentiels avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



date de parution : 8 mars 1997

Pour informations : **(514) 392-9000**

LES AFFAIRES Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN :

Seulement 54,95 $ plus taxes

-51 numéros du journal Les Affaires
-11 numéros du magazine Affaires PLUS

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

- **Une couverture complète du monde des Affaires :** Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.
- **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :** Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.
- **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :** Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.
- **La livraison à domicile :** Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.
- **58% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 54,95 $ + taxes, soit plus de 87 $ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 $ taxes incluses.
- **La liberté totale :** Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.
- **Le «service vacances» :** Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

❑ OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement, 1 an - 51 numéros du journal Les Affaires + - 11 numéros du magazine **Affaires PLUS**. au prix spécial de 54,95 $ + taxes (total 62,62 $)

À retourner au journal **Les Affaires** - Service des abonnements - 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e Étage Montréal (Québec) H3B 4X9
ou télécopiez au (514) 392-2039
ou téléphonez au (514) 392-2010
1 800 361-7215

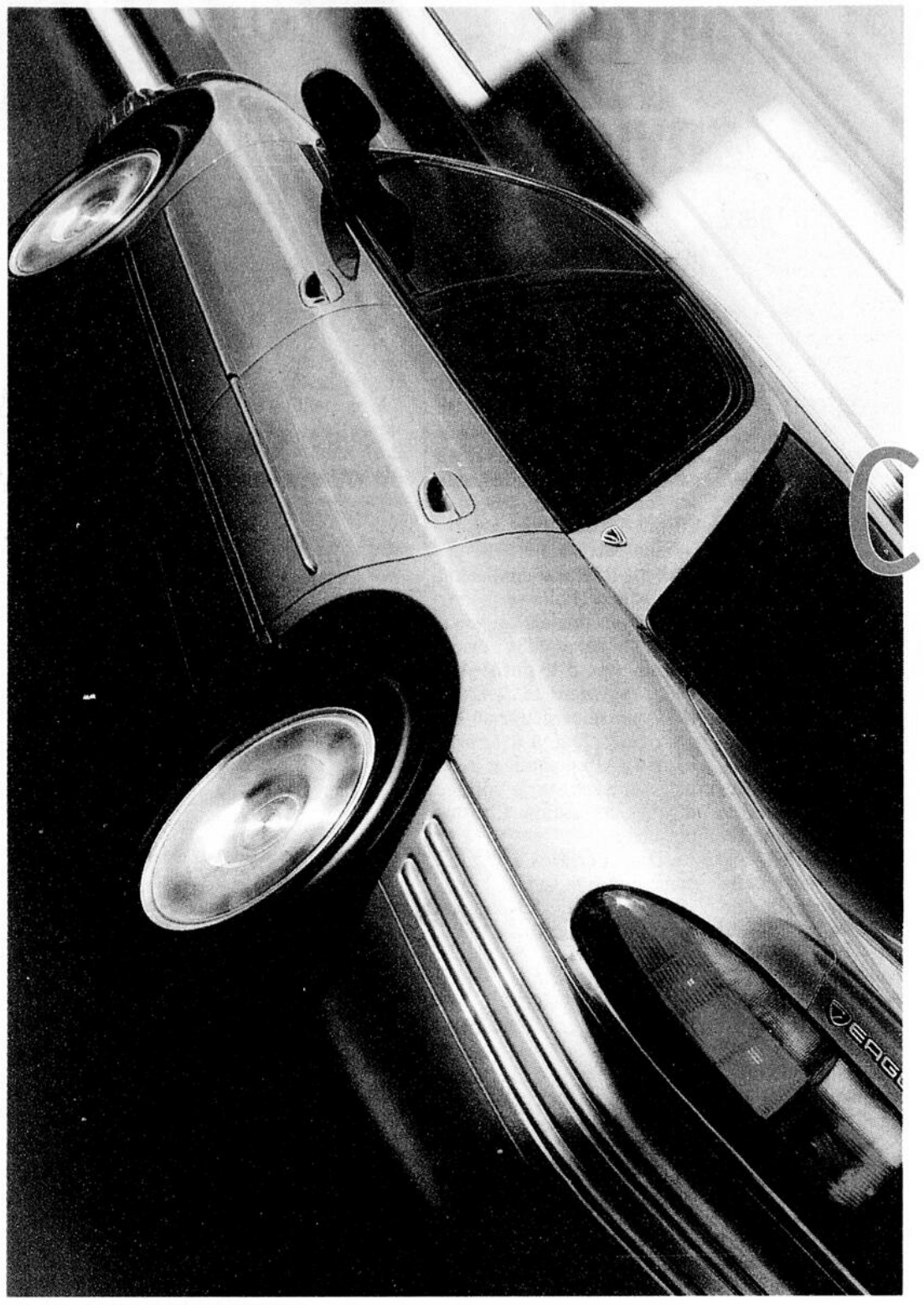
Nom Prénom
Nom de l'entreprise
Adresse
Ville Province
Code Postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

❑ Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
❑ Facturez-moi ❑ Je désire régler par carte de crédit
❑ VISA ❑ MASTERCARD ❑ AMERICAN EXPRESS
No de carte
Expiration : ___/___ mois/année
Signature :

1400

EAGLE VISION 1997



ELLE EST DANS UNE CLASSE À PART, SAUF POUR SON PRIX.

22 997 $*

Transport inclus.

299 $ par mois**	**avec échange d'une valeur de 3 660 $**
363 $ par mois**	**avec échange d'une valeur de 1 960 $**
435 $ par mois**	**sans valeur d'échange**

Ensemble 22B • Sacs gonflables passager et conducteur • Transmission automatique • Moteur V6 de 3,3 litres • Suspension de type tourisme indépendante aux quatre roues • Régulateur de vitesse • Volant inclinable • Climatiseur avec réglage automatique de la température • Radio-cassette AM/FM • Glaces teintées • Lève-glace et verrouillage électriques

Association publicitaire des concessionnaires Jeep et Eagle Inc.

VOTRE CONCESSIONNAIRE Jeep | Eagle QUELQU'UN DE FIABLE

*** Remise du fabricant incluse.** Immatriculation, taxes et assurances en sus. Offre d'une durée limitée. Chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre et avoir à commander.
**** Remise du fabricant incluse.** Tarif mensuel établi d'après la description du véhicule ci-haut. Terme de 30 mois. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada Ltée. Le premier versement et un dépôt de sécurité seront exigés. Location pour usage personnel. Rachat non requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 50 000 km au taux de 9 ¢ le km. Offre d'une durée limitée. Chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut louer à un prix moindre et avoir à commander.